

Miguel Ángel
Fernández Taboada

Tesis de doctorado

*Aproximación crítica a la Banca
Ética en España como modelo para
la transformación social: entre la
Economía Solidaria y la Inversión
Socialmente Responsable*

Santiago de Compostela, 2021





TESIS DE DOCTORADO

APROXIMACIÓN CRÍTICA A LA BANCA ÉTICA EN ESPAÑA COMO MODELO PARA LA TRANSFORMACIÓN SOCIAL: ENTRE LA ECONOMÍA SOLIDARIA Y LA INVERSIÓN SOCIALMENTE RESPONSABLE

Miguel Ángel Fernández Taboada

ESCUELA DE DOCTORADO INTERNACIONAL DE LA UNIVERSIDAD DE SANTIAGO DE COMPOSTELA

PROGRAMA DE DOCTORADO EN ECONOMÍA Y EMPRESA

SANTIAGO DE COMPOSTELA /

2021



*El fin está en los medios
como el árbol en la semilla.
(Gandhi)*



*A mis padres, Ángel y Adoración,
a Cristina.*



Agradecimientos

Estas páginas recogen la dedicación de varios años por parte de muchas personas que han colaborado a que llegue este final de etapa.

Mi primer agradecimiento ha de ir necesariamente para mi directora y amiga María do Carme Garcia Negro, que un día de 1994 despertó en mí una forma diferente de mirar, y que desde entonces ha sido una referencia permanente en mi vida. Cuando acudí por segunda vez a ella con un proyecto de Tesis, no dudó en animarme y en comprometerse a su dirección. Sus consejos, lecturas, revisiones y matices están presentes a lo largo de todo el trabajo, y su fortaleza, determinación, ambición intelectual y apertura ideológica lo están en muchas decisiones sobre el enfoque escogido.

Quiero hacer explícito el agradecimiento a mi tutor, Óscar Rodil, por su disponibilidad y consejos a lo largo de estos años, y extenderlo a otros miembros de la USC por su ayuda en diferentes momentos, en particular a Noelia Romero y Gonzalo Rodríguez, a Luis Otero, a Carmela Sánchez y Xoán Doldán, así como a Juan, Tomás y todo el personal de la cafetería de la Facultad de Económicas por facilitarme la vida durante años.

Un agradecimiento especial a mi amigo Eugenio Rodríguez, por sus aportaciones y comentarios sobre el tema del interés y la obra de Guillermo Rovirosa y, en el fondo, sobre casi todo lo que he escrito, porque todo le importa.

Muchas otras personas han aportado ideas, informaciones y consejos, y quiero agradecerlo a Jaime Leirós y Raúl Jácome por su ayuda con las estadísticas, a Javier Alemán por sus correos y conversaciones sobre la banca ética, y a Antonio Turiel, por sus

referencias y explicaciones sobre las amenazas del descenso energético, pero sobre todo por su compromiso con el bien de la Humanidad.

En el mundo de las Finanzas Éticas he de agradecer especialmente a Gonzalo Gesto, del GIT Fiare Galiza Norte, a Montse y demás miembros de O Peto, a Sergi Salavert de FETS, y a Alessandro Celloni, Ugo Biggeri, Alberto Boem y Simone Grillo de Fiare Banca Etica, así como a Carmen Solís, de Tríodos.

Las ayudas y colaboraciones en momentos de tensión se sienten de modo especial, y por ellas quiero agradecer a mis cuñados, Francis Bandín y Juan Sabín y, especialmente, a mi amiga María Barba, por su dedicación, sus consejos y su flexibilidad hasta el último momento para adaptarse a mis dilatados tiempos.

Las personas con las que he compartido asociaciones tienen una gran presencia en una investigación sobre instituciones para la transformación social que quiero agradecer, y en especial a los amigos de Encuentro y Solidaridad, a los que, durante este año especialmente, he acompañado menos por mi dedicación a este trabajo.

A mi familia quiero agradecerle su paciencia, apoyo y cariño durante el tiempo que he estado especialmente ausente.

A Cristina, por su amor y todos los frutos que produce, no tengo palabras.

Para terminar, a todas las víctimas de este sistema injusto, pues son las que han marcado el camino, a su pesar; espero que este trabajo pueda servir de algo para esa Justicia que llegará.

RESUMEN

Desde la década de los años 70 han comenzado a constituirse una nueva clase de entidades bancarias que, con adjetivos como ética, social o sostenible, entre otros, vienen realizando muchas de las actividades habituales de la banca tradicional con un funcionamiento diferente, que tiene el objetivo declarado de dar respuesta a algunos de los graves y crecientes problemas sociales o medioambientales del mundo actual. En este trabajo tratamos de acercarnos a la realidad de la banca ética en España desde un punto de vista crítico, con una mirada amplia y sistémica, a diferencia de otros enfoques más centrados en los comportamientos individuales. El trabajo parte de situar la causa fundamental de los problemas de desigualdad y deterioro ecológico en el sistema capitalista, que ha extendido la mercantilización de las relaciones sociales guiada por el objetivo del lucro hasta niveles incompatibles con una vida digna para las personas y con los límites naturales del planeta. El acercamiento a la realidad concreta de la banca ética en España se realiza desde una perspectiva histórica, que trata de superar las carencias de la teoría económica dominante y la vaguedad de muchos de los conceptos habituales en las actividades económicas con enfoque social, con el objetivo de iluminar de forma dinámica los elementos esenciales y la lógica de funcionamiento del tema objeto de estudio. A partir de la revisión histórica y conceptual de los paradigmas de la Responsabilidad Social y el Tercer Sector, primero, y de algunos elementos de la práctica habitual en las entidades de banca ética, después, es posible llegar a la conclusión de que las posibilidades de la banca ética como modelo para la transformación social desde el ámbito financiero están muy comprometidas en la actualidad. Por último, destacamos que el análisis teórico de algunas categorías centrales del sistema económico capitalista, y la revisión histórica de las prácticas y movimientos con los que algunas entidades de banca ética se relacionan en España, pueden servir de orientación a futuro a este tipo de organizaciones que han demostrado un fuerte compromiso y una

importante legitimidad social que no deriva del apoyo de los poderes políticos y económicos.

Palabras clave: banca ética, sostenibilidad, capitalismo, deuda, transformación social



RESUMO

Desde a década dos anos 70 comezaron a constituírse unha nova clase de entidades bancarias que, con adxectivos como ética, social ou sostible, entre outros, vén realizando moitas das actividades habituais da banca tradicional cun funcionamento diferente, que ten o obxectivo declarado de dar resposta a algún dos graves e crecentes problemas sociais ou medioambientais do mundo actual. Neste traballo tratamos de achegarnos á realidade da banca ética en España desde un punto de vista crítico, cunha ollada ampla e sistémica, a diferenza doutros enfoques máis centrados nos comportamentos individuais. O traballo parte de situar a causa fundamental dos problemas de desigualdade e deterioro ecolóxico no sistema capitalista, que estendeu a mercantilización das relacións sociais guiada polo obxectivo do lucro ata niveis incompatibles cunha vida digna para as persoas e cos límites naturais do planeta. O achegamento á realidade concreta da banca ética en España realízase desde unha perspectiva histórica, que trata de superar as eivas da teoría económica dominante e a indefinición de moitos dos conceptos habituais nas actividades económicas con enfoque social, co obxectivo de iluminar de xeito dinámico os elementos esenciais e a lóxica do funcionamento do tema obxecto de estudo. A partir da revisión histórica e conceptual dos paradigmas da Responsabilidade Social e o Terceiro Sector, primeiro, e dalgúns elementos da práctica habitual nas entidades da banca ética, logo, despois, é posible chegar á conclusión de que as posibilidades da banca ética como modelo de transformación social desde o ámbito financeiro están moi comprometidas na actualidade. Por último, destacamos que a análise teórica dalgúñas categorías centrais do sistema económico capitalista, e a revisión histórica das prácticas e movementos cos que algunhas entidades de banca ética se relacionan en España, poden servir de orientación a futuro a este tipo de organizacións que teñen demostrado un forte compromiso e unha importante lexitimidade social que non deriva do apoio dos poderes políticos e económicos.

Palabras clave: banca ética, sostibilidade, capitalismo, débeda, transformación social



ABSTRACT

Since the 1970s, we have witnessed the upsurge of a new kind of bank which under the name of ethical, social or sustainable banking, have taken up many of the traditional banks' usual activities but they operate in a different way, with the aim to respond to some of the serious growing social or environmental problems in our current world. In this dissertation we aim to approach the reality of ethical banking in Spain from a critical perspective, using a wide and systemic approach as opposed to others with a closer focus on individual behaviour. Our startpoint is establishing the fundamental cause of social inequality and environmental decay in the capitalist system, leading to the increasing commercial nature of social relationships for the sake of profit-making up to a point, which makes it incompatible with a dignified life and our Planet's natural boundaries. The practical reality of ethical banking in Spain has been approached from a historical perspective which aims to overcome the shortcomings of the dominant economic theory and the ambiguity/vagueness of many of the currently used concepts in the economic activities with a social approach. The main objective is to illustrate the essential components and the operating logic behind our subject of study. Starting with a historical and conceptual review of the paradigms of Social Responsibility and the Third Sector first, followed by some elements of the common practice in ethical banking organisations, we can conclude / reach the conclusion that the potential of ethical banking as a model for social transformation from the financial field is currently highly compromised. Finally, we would like to point out that the theoretical analysis of some fundamental categories of the capitalist system and the historical review of some practices and movements some ethical banking organisations are linked to in Spain, can become a future reference for this kind of organisations which have shown their strong commitment as well as an important social legitimacy which has not come from the support of the political and economic powers.

Key words: ethical banking, sustainability, capitalism, debt, social transformation



ÍNDICE

Introducción.....	23
Preámbulo	23
Objetivos	25
Estructura y Metodología.....	27
1. La banca en el sistema capitalista.....	33
1.1. Introducción	33
1.2. La creación del modelo social dominado por la banca.	34
1.3. Crítica de la ciencia económica.....	38
1. 4. Elementos introductorios al análisis financiero en Marx ..	45
1. 4.1. Capital a interés	48
1.4.2. El capital ficticio de Rudolf Hilferding	52
2. Aproximación crítica a los paradigmas afines a la banca ética.....	57
2.1. Introducción	57
2.2. El paradigma de la Responsabilidad Social	58
2.2.1. Responsabilidad Social Corporativa.....	58
2.2.2. Inversión Socialmente Responsable y Finanzas sostenibles	66
2.3. El paradigma del Tercer Sector.....	75
2.3.1. Economía Social	78
2.3.2. Economía Solidaria.....	85
2.3.3. El modelo de los microcréditos	92
3. Caracterización del sector de banca ética	99
3.1. Introducción	99
3.2 Análisis de las fuentes bibliográficas	100
3.3. Hacia un concepto de banca ética	105
3.3.1. Limitaciones para definición de banca ética.....	105
3.3.2. Elementos básicos de identidad de la banca ética.....	107

3.4. La transformación social en el discurso elaborado desde la banca ética	111
3.5. Principios de la banca ética	116
3.5.1. Índices para la caracterización de la banca ética	122
3.6. Delimitación del subsector de banca ética en el contexto internacional de la banca no convencional	123
4. Aproximación crítica a tres características institucionales: triple bottom line, interés y reserva fraccionaria	133
4.1. Introducción	133
4.2. La selección de proyectos y el Triple Bottom Line	134
4.3. El interés. Revisión histórica y económica sobre su origen y legitimidad	141
4.3.1. Debate histórico sobre el cobro de intereses	142
4.3.2. Estudio de Böhm-Bawerk sobre el origen del interés	150
4.4. Reserva fraccionaria	155
4.4.1. El tratamiento de los depósitos monetarios en la Historia	157
4.4.2. Funcionamiento de la reserva fraccionaria	160
4.4.3. El debate económico sobre la reserva fraccionaria	165
5. La banca ética en España	175
5.1. Introducción	175
5.2. Las Finanzas Éticas en España	176
5.3. Entidades de banca ética en España	183
5.3.1. Triodos Bank	186
5.3.2. Fiare Banca Etica	193
Resultados	201
Conclusiones	211
Anexos	217
Bibliografía	221

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Inversión mundial en activos sostenibles.....	71
Tabla 2. Asociaciones sectoriales de banca no convencional	116
Tabla 3. Selección del crédito para orientar las finanzas a resultados económicos, sociales y medioambientales	117
Tabla 4. Inserción en la comunidad, financiación de la economía real y rechazo de la especulación	118
Tabla 5. Transparencia y horizontalidad en las relaciones internas y con los grupos de interés	119
Tabla 6. Ética aplicada a toda la organización.	121
Tabla 7. Comparativa de los criterios RAI y SEBI	122
Tabla 8. Distribución regional de las organizaciones de banca no convencional	125
Tabla 9. El sector de las microfinanzas en la banca no convencional.....	127
Tabla 10. Clasificación de entidades de banca no convencional.....	129
Tabla 11. Entidades que configuran el subsector de banca ética.	130
Tabla 12. Los principios de las Finanzas Éticas.....	178
Tabla 13. Organizaciones de Finanzas Éticas en España	179
Tabla 14. Penetración de las Finanzas Éticas en el mercado español.	182
Tabla 15. Importes de ahorros y préstamos en Triodos y Fiare.	185
Tabla 16. Evolución económico-financiera en Triodos.	192
Tabla 17. Evolución económico-financiera en Triodos España.....	193
Tabla 18. Evolución económico-financiera en Fiare Banca Ética	198
Tabla 19. Evolución económico-financiera en Fiare Banca Ética España	199

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Objetivos organizacionales y satisfacción de necesidades.....	61
Figura 2. Evolución de activos gestionados con criterios ASG en España.....	81
Figura 3. Distribución de ahorros y créditos en las Finanzas Éticas.....	181
Figura 4. Estructura organizativa de Triodos.	189
Figura 5. Destino de los créditos por sectores. Triodos 2020	191



INTRODUCCIÓN

PREÁMBULO

Esta Tesis comienza a escribirse antes de que la pandemia provocada por la extensión del coronavirus SARS-Cov-2 irrumpiera en el planeta provocando millones de muertes y un número incontable de enfermos por la infección directa del virus. Los efectos indirectos, en cuanto a número de muertes y problemas para la salud derivados en una u otra forma de la pandemia, tardarán probablemente décadas en conocerse, si es que esto llega a ser posible algún día. Sin embargo, cuando todavía es muy pronto para saber hasta cuándo el Covid-19 seguirá causando muertes y enfermedades graves en todo el mundo, son innumerables las voces que denuncian la relación de esta pandemia con el deterioro ecológico del planeta y el desigual impacto del virus en función del lugar que cada uno de nosotros ocupa en una sociedad crecientemente desigual. Mientras los efectos del Covid-19 continúan, los graves efectos de la actividad económica sobre el planeta amenazan con convertir a la pandemia en el primer acto de un escenario de nuevas y mayores crisis de alcance global en el futuro cercano. Ambas realidades, el deterioro ecológico y la desigualdad social, están en el corazón de las motivaciones iniciales para la realización de este trabajo que comenzó varios años antes de la pandemia, y ambas están muy presentes en las manifestaciones de las entidades de banca ética, de las instituciones que las agrupan y de los autores que escriben sobre el tema.

La Tesis trata de un tipo de instituciones bancarias que hace ya cuatro décadas que comenzaron a operar en un número importante de países y, en particular, en las que comenzaron su implantación en España hace más de quince años. El surgimiento de la banca ética tiene lugar en una época histórica de importantes cambios que siguieron al período de crecimiento económico de postguerra. Ese final de siglo

alumbró también toda una serie de nuevas organizaciones y prácticas en las sociedades occidentales que, en diferentes maneras, evidenciaban la ya entonces urgente y aplazada necesidad de corregir los graves problemas provocados por un sistema económico centrado en el lucro y el crecimiento, a costa de un abismo de desigualdad Norte-Sur, de la destrucción de la Naturaleza y de la fragmentación social de las sociedades enriquecidas.

Paralelamente, en ese último cuarto de siglo, se produce el despegue de la etapa que algunos denominan de *financiarización* de la economía, caracterizada por un incremento constante y exponencial de la deuda y de los activos financieros, cuyos efectos sobre el futuro son especialmente preocupantes. Esta expansión financiera ha experimentado dos enormes saltos con las políticas monetarias adoptadas por los Gobiernos de los países enriquecidos, primero tras el derrumbe inmobiliario-financiero de 2008, y segundo con la enorme crisis económica desencadenada con la pandemia en 2020. Las astronómicas cifras de deuda han desbordado no sólo las previsiones más pesimistas sino, probablemente, el propio significado de la deuda como hasta ahora se había entendido.

La banca ética se sitúa, por tanto, en la convergencia de un nuevo paradigma institucional, la explosión de las finanzas y la constatación de una amenaza grave a la civilización actual derivada del cambio climático, del agotamiento de los combustibles fósiles y de otros recursos naturales ampliamente utilizados para actividades esenciales. El interés para su estudio no se encuentra en la importancia que alcanza actualmente en el sistema bancario actual, sino en las posibilidades que puede o no ofrecer ante los drásticos cambios en este pilar del sistema de organización social que hace ya mucho tiempo demostraron ser necesarios y que, ahora, parecen inevitables.

El objetivo que nos planteamos se dirige, por tanto, a determinar en qué medida la banca ética, o algunos de sus elementos, pueden servir

de modelo a esa necesaria, e inevitable, transformación social desde el ámbito de las finanzas.

OBJETIVOS

El objetivo general que hemos avanzado es complejo y difícil, en la medida en que nos encontramos en terrenos que están muy lejos de poder ofrecer explicaciones definitivas o contrastables a problemáticas claramente definidas, o donde se encuentre un amplio consenso académico. En este sentido, el haber identificado este trabajo como una “aproximación crítica” da cuenta de que nos situamos ante un objetivo muy amplio que busca encontrar grandes líneas sobre temas amplios sobre los que existen opiniones divergentes, antes que conclusiones bien definidas y concretas. Este objetivo general se concreta en algunos objetivos más acotados

1. Colaborar a la definición conceptual de banca ética

El concepto de banca ética trata de dar cuenta de un grupo de entidades recientes, impulsados de forma bastante espontánea por grupos de personas de diferentes países, con diferentes culturas, visiones, ideologías y objetivos. A lo largo de su corta historia, los fundadores de estos nuevos bancos, y las personas que escriben sobre ellos, han ido empleando nombres diferentes para referirse a la realidad en construcción que pretendían describir, de forma que se han ido generando diferentes conceptos para referirse a organizaciones con algunos elementos comunes, pero también con notables diferencias. Esta variedad ha generado dificultades en la literatura, y en las propias organizaciones, para llegar a un consenso que permita definir de forma unívoca la banca ética. En este trabajo nos proponemos el objetivo de avanzar en las características básicas de identidad de la banca ética a partir de la revisión de la literatura sobre este concepto, y sobre otros que a menudo lo sustituyen o se usan de forma indiferenciada, pero también del estudio de los propios principios y manifestaciones que,

desde las propias entidades, se han ido elaborando en el tiempo recorrido desde sus inicios.

2. Realizar una delimitación y diferenciación del sector de banca ética.

A partir de las características de identidad básicas, trataremos de delimitar el conjunto de entidades que, actualmente, pueden considerarse como pertenecientes a la banca ética, así como de diferenciarlas de otras organizaciones con las que a veces se confunden o con las que comparten algunos elementos o incluso algunas asociaciones. Asimismo, intentaremos encontrar algunas características que ayuden a situar mejor este sector en el contexto del sistema financiero internacional, y especialmente en el europeo.

3. Análisis crítico de los elementos institucionales de mayor importancia en la banca ética.

En línea con el objetivo general de evaluar las posibilidades de la banca ética como modelo para la transformación, trataremos de iluminar algunos de los elementos principales de su funcionamiento habitual, buscando entender y cuestionar los elementos de fondo que a veces se asumen acríticamente como algo natural o positivo, obviando algunos debates importantes de gran repercusión que pueden pasar desapercibidos en realidades emergentes o minoritarias como la banca ética.

4. Profundizar en el conocimiento y las posibilidades de la banca ética en España como modelo para la transformación social.

El último de los objetivos se acerca al objetivo general de la Tesis en tanto trata de contrastar las causas de los problemas sociales con las características de las entidades de banca ética españolas y su funcionamiento en el período que ya han recorrido. Se trataría de dar respuesta a las preguntas de ¿Qué podemos esperar de la banca ética

ante los graves problemas sociales y medioambientales de la actualidad? ¿qué aspectos sería bueno potenciar y cuáles modificar?

ESTRUCTURA Y METODOLOGÍA

Como paso previo a la descripción de la metodología que hemos seguido para alcanzar los objetivos de la presente Tesis, queremos poner de manifiesto que el acercamiento al objeto de estudio se beneficia de la larga experiencia previa del autor fuera del ámbito académico en i) puestos de responsabilidad en el área financiera de un grupo de empresas con importantes inversiones en el sector inmobiliario que hubo de enfrentar intensos procesos de reestructuración financiera tras la crisis inmobiliaria y financiera de 2008, lo que nos introdujo en aspectos jurídicos y de funcionamiento de la banca en operaciones poco usuales para la mayor parte de la población, ii) la participación de más de dos décadas en asociaciones culturales y políticas con objetivos de transformación social, desde las cuales hemos compartido análisis, reflexiones y experiencias con múltiples personas de diferentes países que han implicado su vida en el intento de comprender y transformar este mundo, y iii) la condición de socio en dos organizaciones financieras del ámbito que nos proponíamos estudiar, que nos ha permitido participar en algunos espacios de decisión y diálogo, comprender un poco mejor las motivaciones y retos de algunas de las personas involucradas en su desarrollo y observar cómo se concretan algunas de las características descritas en la bibliografía, o en los contenidos que difunden algunas organizaciones.

Las experiencias y diálogos mantenidos en estos tres ámbitos durante un largo período están en el origen de nuestro interés por el tema y nos han aportado un conocimiento previo al comienzo de este trabajo que ha condicionado sensiblemente la forma escogida para acercarnos al mismo.

En cuanto a la metodología desarrollada durante el proceso de realización del trabajo de Tesis, esta comenzó con una primera revisión de la literatura existente sobre el tema específico de la banca ética. De esa primera revisión surgió la necesidad de ampliar el objeto de nuestra investigación en dos líneas principales:

- Por un lado, la revisión bibliográfica sobre campos con los que se relaciona habitualmente a la banca ética, como los de la Responsabilidad Social y el Tercer Sector.
- En segundo lugar, la literatura sobre los fundamentos de la actividad bancaria y su relación con los planteamientos éticos, donde nos encontramos con una ingente literatura y posturas fuertemente divergentes en función de los autores consultados.

Las dificultades para extraer conclusiones de las lecturas académicas sobre estos campos nos llevaron, a su vez, a profundizar sobre los procesos de formación de algunos de los conceptos en los que encontramos confusión o mayores controversias entre los académicos. A su vez esta necesidad nos introdujo en el estudio de la historia del pensamiento económico, y en la importancia de tener en cuenta los condicionantes del contexto histórico en la formación de los conceptos teóricos, así como en el surgimiento y evolución de las realidades institucionales. Hemos sido conscientes de la dispersión a que este método nos conducía, y de los riesgos que corríamos de realizar un tratamiento superficial de los temas, pero consideramos que merecía la pena correr esos riesgos para poder alcanzar una visión amplia y dinámica, que nos permita situarnos y tomar posición ante el torrente de imprecisiones, lugares comunes o prácticas que se asumen frecuentemente sin ningún tipo de argumentación o cuestionamiento en algunos de los campos sobre los que nos hemos dirigido.

Queremos poner de manifiesto que la metodología empleada nos ha llevado a la exposición de resultados a lo largo de los diversos apartados de la Tesis, particularmente a partir del capítulo 3, aunque

exista un capítulo específico donde recogemos los resultados principales.

La Tesis comienza con el capítulo 1, de carácter introductorio, en el que tratan de sintetizarse algunas de las líneas principales de la evolución histórica de Europa que han llevado a la banca a una posición hegemónica con la consolidación del sistema económico capitalista. Se aborda, asimismo, siguiendo a Naredo, una crítica de la teoría económica que se desarrolló en paralelo a la consolidación del nuevo orden social, y cuyas categorías y planteamientos de fondo permanecen en la teoría económica dominante actual. Por último, se dedica un espacio a explicar los conceptos de capital a interés en Marx y capital ficticio en su seguidor Rudolf Hilferding, cuya comprensión consideramos de gran ayuda para no perderse en el confuso y controvertido campo de las finanzas.

En el capítulo 2 comenzamos nuestra aproximación a la banca ética a través de una revisión conceptual e histórica de los movimientos y sectores que abarcan los paradigmas de la Responsabilidad Social y del Tercer Sector, con los que la banca ética se relaciona y entre los que a menudo se la incluye. Dedicamos una parte importante de nuestra Tesis a este recorrido por esas experiencias coetáneas de la banca ética con las que en la práctica mantiene, efectivamente, algunas prácticas análogas y también relaciones organizativas. El motivo de detenernos en los conceptos, orígenes y evolución de estos paradigmas es que en ambos encontramos una actividad mucho mayor, más organizaciones y una literatura mucho más abundante, que nos ayuda a encontrar claves de interés para entender la evolución y posibilidades de esta banca que se desarrolla en el mismo contexto.

El capítulo 3 aborda la caracterización de la banca ética en el contexto internacional, partiendo de una revisión de la literatura sobre el tema. En este apartado nos ocupamos de las dificultades de conceptualización, pero también del discurso de transformación que emana desde las propias entidades de banca ética. Tratamos de aportar

fuentes complementarias que nos permitan delimitar un número de entidades y algunas características comunes. Nos valemos fundamentalmente de los principios normativos de las asociaciones internacionales de este tipo de bancos, así como de clasificaciones previas encontradas en la literatura, para intentar una delimitación y una aproximación a la parte del mercado bancario que puede representar. La caracterización realizada, así como los elementos que sirven de criterio constituyen uno de los primeros resultados de nuestra investigación.

En el capítulo 4 nos adentramos en un estudio sobre tres elementos institucionales que consideramos de gran relevancia en el funcionamiento de la banca ética y sobre los que no hemos encontrado apenas referencias en la literatura sobre esta banca. Tratamos primero de profundizar en el origen, características y carencias del enfoque *Triple Bottom Line*, un enfoque reciente que es aplicado en otras muchas instituciones al margen de la banca ética. A continuación, nos introducimos en el estudio del interés y del mecanismo de la reserva fraccionaria, dos instituciones con una extensísima y controvertida literatura desde hace miles de años. Realizamos un breve recorrido histórico sobre los argumentos que han puesto en cuestión estas instituciones y que consideramos que deben ser evaluados con especial interés en una banca como la que se trata en esta Tesis.

En el capítulo 5 avanzamos en concreción a las entidades que son objeto específico esta Tesis, con el estudio de las entidades de la banca ética en España. Las enmarcamos primero en el contexto de las finanzas éticas en nuestro país y, a continuación, presentamos un breve recorrido histórico y algunas características organizativas y magnitudes económicas que nos aportan bastantes detalles con los que completar nuestra aproximación a las posibilidades de estas entidades para servir de modelo para la transformación social.

En el capítulo de Resultados, hacemos una breve recapitulación de los principales resultados de la investigación a los que llegamos en los

capítulos 3, 4 y 5, y los presentamos en relación con los objetivos planteados.

Finalmente, terminamos con el capítulo de Conclusiones, en el que se expone una síntesis de las principales conclusiones alcanzadas, así como algunas líneas que consideramos interesantes para futuras investigaciones.





1. LA BANCA EN EL SISTEMA CAPITALISTA

1.1. INTRODUCCIÓN

En este capítulo trataremos de introducir algunos de los elementos fundamentales del contexto histórico y del funcionamiento del sistema en el que operan no solo las nuevas instituciones que forman ese subsector del sistema financiero que pretende constituirse en alternativa de transformación, sino también las propias de la banca convencional y el conjunto de instituciones económicas y políticas. En la literatura que hemos analizado sobre banca ética se encuentran abundantes referencias a la crisis inmobiliario-financiera de 2008 y, en algunos casos, al contexto de crisis de finales del siglo pasado, pero en esta Tesis consideramos necesario ampliar la perspectiva a algunos aspectos de la configuración del sistema capitalista en el que la banca convencional ha alcanzado su actual protagonismo, y cuyo desarrollo está en el origen de algunos de los problemas de desigualdad y deterioro ecológico que la banca ética se propone combatir. Hemos introducido algunos rasgos de las relaciones de carácter económico en épocas históricas previas al capitalismo para tratar de resaltar elementos centrales del funcionamiento del mismo cuyo origen raras veces se explica, y menos veces se cuestiona, en la literatura sobre banca ética y en la teoría económica dominante, de forma que el sistema capitalista puede llegar a parecer la única forma posible de organización social, o la que ha surgido de forma *natural*. A pesar de que un estudio histórico de tal calibre excede con mucho los objetivos de este trabajo, hemos tratado de seleccionar aquellos ejes principales que pueden ayudar a comprender el proceso mediante el cual la banca ha alcanzado una importancia y características de las que la banca ética quiere, en alguna medida, escapar.

Por otra parte, en este capítulo introduciremos una explicación crítica de algunos de elementos de la teoría económica dominante que son asumidos como evidentes en las publicaciones sobre banca ética y en las que hemos consultado sobre los paradigmas con los que habitualmente se vincula, en los que nos detendremos en el capítulo 2. Como veremos, los enfoques de dicha teoría económica nos plantean serias dudas respecto a su validez para explicar adecuadamente el funcionamiento de nuestro modelo económico, mientras que el análisis de Marx, a pesar de que comparte muchos de los problemas de la teoría dominante, proporciona claves esenciales para comprender algunas de las dinámicas que, todavía hoy, están en el centro del sistema capitalista y, en particular, de la banca.

1.2. LA CREACIÓN DEL MODELO SOCIAL DOMINADO POR LA BANCA

La banca constituye, desde hace al menos dos siglos, uno de los sectores de actividad con mayor poder a nivel mundial, tanto por la dimensión e influencia de sus instituciones, como por el papel que sus actividades tienen en la forma en que está actualmente organizada la sociedad sobre el planeta, a la que denominaremos sistema capitalista.

Esta importancia tiene una estrecha relación con el papel central que los intercambios mercantiles guiados por el lucro ocupan en las relaciones sociales, un papel que no tiene precedente en anteriores épocas históricas, y que no alcanzó una implantación generalizada en la sociedad hasta el siglo XIX (Polanyi, 1989), y esto solamente en los países occidentales, aunque desde entonces su expansión ha continuado hasta alcanzar, a finales del siglo XX, a toda la economía mundial, al margen de algunas regiones de países empobrecidos o de retrocesos temporales en los llamados países socialistas.

Durante la mayor parte de la Historia, sin embargo, han sido minoritarias, incluso, aquellas relaciones de mercado denominadas *precapitalistas*, en las que el intercambio de mercancías a un precio determinado por la oferta y la demanda se realiza para la mera

satisfacción de necesidades, y no guiado por el objetivo principal del lucro. A lo largo de miles de años, la mayor parte de las relaciones que hoy día denominamos *económicas* o *productivas* se establecían de forma directa, en función de jerarquías sociales que vinculaban a personas o grupos sociales, como en los casos de la esclavitud o la servidumbre, o bien seguían lógicas diferentes de intercambio, en las que este formaba parte de un tipo más amplio y complejo de relaciones entre los pueblos, como en el caso del *potlatch*¹, que los antropólogos sacaron a la luz durante el siglo XX. Fueron las transformaciones históricas de carácter político, técnico e ideológico, derivadas de la voluntad de algunos grupos y de las relaciones de poder en la sociedad, las que debilitaron estas formas antiguas de organización social e impulsaron el cambio hacia relaciones mediatizadas por el dinero. En la mayor parte de estos cambios ha sido imprescindible el papel activo de los poderes de la época, como ocurrió con la imposición del pago de impuestos en moneda por parte de los Estados, con la organización del comercio de larga distancia por los mercaderes europeos, o con las invasiones coloniales, entre otros hitos históricos (Le Goff, 1982; Braudel, 1984). No obstante, el tránsito hacia este tipo de sociedad mercantilizada se relaciona también con procesos de carácter más descentralizado y evolutivo, como los descubrimientos científicos o el desarrollo de las ideas de la Ilustración, que trajeron consigo, entre otros cambios, una menor atención a las consideraciones de tipo moral o religioso, algo que también se ha ido conociendo gracias a los descubrimientos de historiadores y antropólogos (Naredo, 2003).

En lo que atañe de forma más directa al papel de la banca, este debe enmarcarse en los cambios en el papel de la deuda en las relaciones sociales. Los intercambios “a crédito” han sido algo habitual en las

¹ Ritual de distribución realizado por pueblos del Pacífico, durante el cual los jefes obsequian pieles y otros objetos a los asistentes, lo cual les otorga prestigio y poder que utilizan para someter a los obsequiados y hacerles sus deudores (Polanyi, 1989, p.95)

relaciones de intercambio desde hace miles de años, mucho antes de que se generalizase el uso del dinero, a pesar de la extendida creencia de que, en las sociedades antiguas, lo habitual era el uso del trueque, una idea errónea que los mencionados descubrimientos históricos y antropológicos han permitido desvelar (Graeber, 2012). No es hasta el cambio al nuevo sistema organizado en base a intercambios monetarios cuando las instituciones bancarias alcanzan a centralizar la gestión de los créditos, lo que se acentúa con la enorme concentración de recursos, cada vez más en forma de dinero, que trajo consigo la Revolución Industrial (Hilferding, 1963).

Por otra parte, según la explicación de Marx, la implantación del capitalismo como forma de organización social requiere del crecimiento económico permanente que haga posible la reproducción del capital, y ello, a su vez, de la extensión continuada del mercado². A su vez, es la competencia entre capitalistas la que convierte dicho crecimiento en una necesidad para la supervivencia del capitalista, al margen de sus preferencias, valores o factores psicológicos:

el desarrollo de la producción capitalista convierte en ley de necesidad el incremento constante del capital invertido en una empresa industrial, y la concurrencia impone a todo capitalista individual las leyes inmanentes del régimen capitalista de producción como *leyes coactivas* impuestas desde fuera. Le obliga a expandir constantemente su capital para conservarlo, y no tiene más medio de expandirlo que la acumulación progresiva.³

En cuanto a la distribución social de los frutos de la actividad económica, nos encontramos, transcurridos más de dos siglos desde la

2 Smith había señalado antes que Marx la necesidad del crecimiento del mercado como requisito para extender la división del trabajo.

³ Marx, 1986, Vol I, Cap. XXII, p. 499.

consolidación del capitalismo, con que esta es profunda y crecientemente desigual, como concluye Piketty (2014, p.15), tras analizar la serie histórica más completa que se haya realizado sobre la evolución de ingresos y ganancias patrimoniales

El crecimiento moderno y la difusión de los conocimientos permitieron evitar el apocalipsis marxista, mas no modificaron las estructuras profundas del capital y de las desigualdades, o por lo menos no tanto como se imaginó en las décadas optimistas posteriores a la Segunda Guerra mundial. Cuando la tasa de rendimiento del capital supera de modo constante la tasa de crecimiento de la producción y del ingreso -lo que sucedía hasta el siglo XIX y amenaza con volverse la norma en el siglo XXI-, el capitalismo produce mecánicamente desigualdades insostenibles, arbitrarias, que cuestionan de modo radical los valores meritocráticos en los que se fundamentan nuestras sociedades democráticas.

Piketty profundiza, en una línea claramente convergente con Marx, en alguno de los mecanismos que dan lugar a esa distribución desigual, y que están estrechamente relacionados con el papel de las finanzas en el sistema capitalista actual

El empresario tiende inevitablemente a transformarse en rentista y a dominar cada vez más a los que solo tienen su trabajo. Una vez constituido, el capital se reproduce solo, más rápidamente de lo que lo hace la producción. El pasado devora al porvenir. (Ibid., p.549)

Estas características del sistema económico capitalista constituyen un marco básico a partir del que aproximarnos, por un lado, al papel que las entidades financieras tienen en el modelo económico actual y, por otro, a algunos de los aspectos esenciales que han de enfrentar las iniciativas de transformación social que aspiren a una transformación significativa de la sociedad. Más aún, estos elementos adquieren la

máxima importancia cuando tratamos de analizar las posibilidades de transformación social en iniciativas que, como la banca ética, se mueven en el ámbito de los comportamientos voluntarios.

Antes de abordar el estudio de la banca ética y los paradigmas alternativos en torno a los que habitualmente se enmarca, haremos una breve aproximación al análisis de Naredo sobre las carencias de la teoría económica dominante como herramienta de análisis del sistema económico en general y, por tanto, a su aplicación al caso particular de la banca ética.

Posteriormente, abordaremos algunos elementos del análisis de Marx más directamente relacionados con la actividad financiera que pueden ser de utilidad para una mejor comprensión de la banca en general. En particular, nos detendremos en la categoría fundamental que denominó *capital a interés*, y los complementaremos brevemente con una introducción a la obtención de lucro en las operaciones bursátiles de emisión de títulos, en las que la banca tiene un papel principal, en base al trabajo de uno de los más brillantes continuadores de Marx, Rudolf Hilferding, sobre lo que este denominó *capital ficticio*.

1.3. CRÍTICA DE LA CIENCIA ECONÓMICA

Para la teoría económica convencional, o dominante, el sistema financiero se explica, de forma amplia, a partir de la consideración de dos grupos de “unidades de gasto”, el primero de ellos con superávit y el segundo con déficit, estableciendo como misión fundamental de las finanzas la canalización del *ahorro* de las primeras hacia la *inversión* por parte de las segundas. De modo muy resumido, esta función sería la que realizan, por un lado, las entidades bancarias a través de la intermediación y, por otro, los mercados de títulos, sobre todo mediante la aportación de capital. Gracias a ello, se argumenta, es posible destinar más recursos a la inversión y, en particular, a la inversión en capital, lo que permite un mayor crecimiento, un aumento de la productividad y, con ello, una mayor riqueza y bienestar para la población.

Tras esta explicación, no obstante, subyace un planteamiento ideológico que no se hace explícito, y que tiene como elementos centrales, por un lado, una noción muy limitada y sesgada de *sistema económico* y, por otro, un modelo de organización social que idealiza el *libre mercado* como institución capaz de garantizar mejor que cualquier otra el bien común.

Ambos aspectos, que nada tienen de naturales, se han ido afianzando en la *ciencia económica* a partir de un conjunto de supuestos iniciales que son ampliamente criticados desde enfoques alternativos de la economía, así como desde otras disciplinas, tanto por sus imprecisiones y errores como por el papel legitimador que esta disciplina, pretendidamente objetiva, realiza a favor del sistema capitalista; un capitalismo que ha se demostrado generador de desigualdad social y deterioro ecológico (Naredo, 2003, Piketty, 2014), dos problemas que están entre los prioritarios para la banca ética.

En el ámbito de la teoría, las relaciones de intercambio y préstamo han sido objeto de estudio a lo largo de la Historia por filósofos, juristas y teólogos, cuyos escritos incorporaban consideraciones de carácter moral con importantes implicaciones para los comportamientos individuales y las decisiones políticas. Sin embargo, con el nacimiento de la economía moderna, este cuestionamiento moral de actos e instituciones experimenta un giro transcendental en el período histórico de grandes cambios que precede al nacimiento del sistema capitalista (Naredo, 2003).

En el caso de la banca y el dinero, que desde antiguo se veían como algo misterioso y reservado a unas pocas mentes, la nueva ciencia económica no proporcionó un avance en claridad y racionalidad (Galbraith, 1983). Más bien al contrario, algunos de los intensos debates sobre las finanzas, que habían ocupado a teólogos o juristas durante siglos, van a quedar ocultos en las nuevas teorías económicas, al tiempo que determinadas prácticas llevadas a cabo por los poderes de la época van a obtener su legitimidad de esta nueva economía que pretende

reivindicarse como ciencia objetiva. En el capítulo 4 nos acercaremos a alguno de esos debates, cuando analicemos dos de las instituciones más características de la banca.

Para aproximarnos a los mecanismos de la banca y su función en la sociedad, partimos de la crítica de Naredo a algunas de las categorías fundamentales de la llamada *ciencia económica*, a fin de ampliar el foco respecto a algunas de las explicaciones ofrecidas por los teóricos de la economía clásica y neoclásica.

Este autor lleva a cabo un análisis crítico de estos supuestos pretendidamente universales sobre los que se asienta la economía dominante, a partir de su revisión histórica del pensamiento económico. Naredo realiza una exposición detallada de cómo se va configurando el edificio teórico de esta *ciencia económica* desde su emergencia, entre los siglos XVII y XVIII, como disciplina autónoma respecto al tronco de la política y la moral en las que, hasta entonces, se habían estudiado las cuestiones relativas al comercio, la riqueza, la renta, los impuestos o la usura, por mencionar algunas de las que recibieron mayor atención.

En su análisis recorre los cambios ideológicos a través de los cuales un conjunto de nuevas categorías abstractas, como las de *riqueza*, *consumo* o *producción* desplazaron a otras anteriores, a fuerza de unificar en ellas elementos de características muy diferentes; una unificación llena de contradicciones, tal como pusieron de manifiesto, desde un inicio, economistas clásicos tan destacados como Malthus o Ricardo. La aplicación de estas categorías supuso un freno, antes que un avance, respecto al conocimiento previo existente, puesto que contribuyeron a ocultar debates imprescindibles sobre los que existía una larga tradición de pensamiento, a la par que entorpecieron, mediante sus formulaciones, una comprensión adecuada de los procesos tras los que se asienta la nueva *ciencia económica*, y sus efectos.

Es el caso de la producción, categoría homogeneizadora en la que pasan a integrarse actividades humanas muy distintas, que hasta

entonces eran objeto de muy diferente consideración económica. Un claro ejemplo se encuentra en los planteamientos de los fisiócratas, considerados pioneros de esta ciencia económica, para quienes la tierra era la única fuente de riqueza y que, por tanto, solo consideraban como generadoras de riqueza aquellas actividades que contribuían a aumentar el monto de riquezas físicas sin destruir o agotar la base natural que permitía su reproducción (los “bienes-fondo”). De modo semejante, en otro tipo de actividades como la reventa con beneficio, cuya legitimidad había dado lugar a encendidos debates entre filósofos y moralistas, su reducción a horas de trabajo valoradas en dinero eliminó la discusión del ámbito de la teoría económica, dando carta de validez a aquello que estuvo cuestionado durante siglos.

Este tipo de diferencias requerían, para su homogeneización, que se estableciera una nueva categoría abstracta de *trabajo* que, para la nueva ciencia, pasa a ser la fuente principal del valor, en la cual sus diferentes concreciones quedan eclipsadas por la característica de equivaler a un número de unidades monetarias que *el mercado* les reconoce.

La crítica de Naredo puede resumirse en que la nueva *ciencia económica* delimita, como objeto de su estudio, un *sistema económico* desligado, por una parte, de la dimensión moral de aquellas relaciones sociales que pasan a considerarse como económicas y, por otra, separado de la relación de estas actividades con los procesos físicos de creación y transformación de la energía, los materiales o el medio natural.

Como veremos, algunos de los planteamientos más representativos de la banca ética están muy relacionados con las dimensiones moral y ecológica que se ocultan tras estas categorías abstractas.

Para que esta idea de sistema económico fuese posible, Naredo destaca, como paso imprescindible, el establecimiento de un concepto de *riqueza* totalmente nuevo en la Historia, mucho más limitado que el que existía hasta entonces, y que desplazaba la preferencia social por la

tierra y otros bienes inmuebles hacia la de aquellos bienes apropiados y valorados en dinero. Con esto se producía, por un lado, una identificación de la riqueza con la propiedad burguesa, lo cual se correspondía con los intereses de la naciente clase capitalista y, por otro, se facilitaba el tratamiento de los temas económicos de un modo cuantitativo, buscando una analogía con las ciencias físicas que, por aquella época, consolidan su legitimidad como ciencia objetiva.

En segundo lugar, para que la nueva disciplina pudiese reivindicar un estatus de objetividad semejante al de las ciencias físicas, se hizo necesario introducir un nuevo marco ideológico sobre el orden social en su conjunto. Este nuevo marco se corresponde con la utopía liberal del *mercado perfecto*, en el que el bienestar social se alcanzaría de forma automática (mediante la *mano invisible* del mercado) a través de la búsqueda individual del lucro en un entorno regido por la competencia.

De esta forma, como apunta Naredo sobre la objetividad de la nueva ciencia económica “La separación de lo económico de las reglas de la moral tradicional sólo pudo acometerse elevando a una categoría moral el afán de acrecentar las riquezas.” (Ibid, p. 58).

Por otra parte, sobre la influencia de los planteamientos teóricos en el afianzamiento de una idea errónea de mercado, y las implicaciones que ha tenido en algunas de propuestas alternativas al capitalismo, recogemos nuevamente a Naredo

Como consecuencia de los cambios ideológicos acaecidos en los siglos XVII y XVIII que recoge la obra de Smith, la idea de intercambio se redujo a la idea de mercado y ésta a la de mercado capitalista, hasta el punto de que hoy se habla indistintamente de «economía capitalista» y de «economía de mercado», lo que constituye una grave imprecisión. Muchos de los críticos del capitalismo, al no desmitificar suficientemente ese reduccionismo dominante que actúa sobre la noción de

intercambio, se vieron abocados a arremeter indistintamente contra el capitalismo y contra el mercado en general, anteponiendo el control burocrático del intercambio como alternativa a este sistema social, o bien *limitados a buscar soluciones que permitieran evitar, dentro del mercado capitalista, los procesos de concentración y diferenciación social que inexorablemente se generaban en el mismo, cuando no dominados por actitudes nostálgicas que toman como salida la disolución de los intercambios mediante la reimplantación de pequeñas comunidades autárquicas.*⁴

Efectivamente, esta idea errónea de mercado es, todavía hoy, la predominante en la economía dominante, así como en las políticas que la toman de referencia. Un ejemplo reciente, muy relacionado con la banca ética, lo encontramos en el “Plan de Acción: financiar el desarrollo sostenible” de la Comisión Europea, que busca la mejora en objetivos sociales y ambientales en un cambio en las decisiones de *mercado*

Las inversiones en objetivos ambientales y sociales requieren una orientación a largo plazo. No obstante, las prácticas actuales del mercado a menudo se centran en la búsqueda de una rentabilidad elevada a corto plazo. Por lo tanto, una prioridad de la agenda de sostenibilidad es la reducción de la excesiva presión para un rendimiento a corto plazo en la toma de decisiones económicas y financieras, en particular mediante un aumento de la transparencia, de modo que los inversores, ya sean empresas o inversores minoristas, puedan adoptar decisiones más responsables e informadas. (Unión Europea [UE], 2018)

⁴ Ibid., p. 138, las cursivas son nuestras.

En lo que respecta directamente al tratamiento del dinero, que había empezado a generalizarse como medio de cambio, con la nueva *ciencia económica* alcanza una relevancia inédita a nivel conceptual, al convertirse en equivalente general de las categorías abstractas en que se asienta el nuevo sistema teórico, otorgando así a dichas categorías una homogeneidad que oculta diferencias fundamentales que existen en el mundo real respecto a la producción o la riqueza, por ejemplo, sobre las que había una larga historia de debates entre los estudiosos de diversos ámbitos, e incluso en el propio de la nascente economía, como en el caso del diferente concepto de riqueza en los fisiócratas.

Finalmente, el dinero como noción abstracta de riqueza abre la puerta a la idea de que es posible un crecimiento económico ilimitado, lo cual no encajaba en el estado anterior de ideas, en que las riquezas inmobiliarias tenían un rango superior a las mobiliarias. En el reverso de esa noción de riqueza, como puso de relieve Soddy (1961) esta abstracción abre el camino a la ficción de que es posible una deuda ilimitada. Esta abstracción, como han ido reivindicando numerosos autores desde el ámbito de la economía ecológica o las ciencias físicas (Kennedy, 1998, Daly 2007, Turiel 2020), es incompatible con los límites de la Naturaleza.

Mientras estas consideraciones no se tengan en cuenta, el crecimiento del sistema financiero en el mundo real se ve legitimado por los enfoques de esa ciencia económica que le otorga un papel imprescindible para el bien social⁵, y que contribuyó a desterrar los cuestionamientos éticos milenarios sobre la actividad bancaria y, en particular, sobre prácticas como el cobro de interés o el préstamo de los depósitos, sobre las que trataremos en el capítulo 4.

Es imprescindible, insistimos, tomar en consideración estas aclaraciones a la hora de proponer, como en el caso de la banca ética,

⁵ Un buen ejemplo aparece en la fundamentación de la teoría económica dominante a la utilidad de los microcréditos, que recogemos en el capítulo 2.

nuevas alternativas que quieran contribuir a evitar el agotamiento de los recursos naturales o los niveles crecientes de deterioro ecológico.

1.4. ELEMENTOS INTRODUCTORIOS AL ANÁLISIS FINANCIERO EN MARX

Naredo incluye a Marx entre los autores de la ciencia económica objeto de su crítica, a pesar de reconocer que su obra excede ampliamente el ámbito de la economía política, y que sus planteamientos incluyen diferencias sustanciales respecto a los de los economistas clásicos. Las razones para su inclusión han de buscarse en el carácter científico que Marx otorga a su análisis, y a que mantiene, con matices, el uso de las principales categorías abstractas definidas por los economistas clásicos, por lo cual Naredo considera que su teoría sobre economía política se acaba encontrando con los mismos límites y errores de fondo que los de la ciencia económica, aquellos que la refieren a un sistema económico autocontenido que, por una parte, deja fuera aspectos imprescindibles de la realidad, como la dimensión moral o la relación con el medio natural y, por otra, le confieren un carácter mecanicista y guiado por una idea de progreso indefinido.

Por nuestra parte, aceptando las críticas de Naredo, entendemos que el estudio que Marx realiza del capitalismo contiene aportaciones específicas esenciales para comprender algunos de los procesos que quedan ocultos bajo los análisis de la economía dominante.

En primer lugar, el cuerpo teórico creado por Marx enfoca la sociedad en su conjunto como objeto de análisis, a diferencia de las teorías que abordan sus estudios desde el comportamiento de los agentes individuales. Este enfoque sistémico es superador, a nuestro juicio, de análisis parcelarios como los que encontramos, por ejemplo, en los planteamientos habituales para la selección de actividades de la banca ética, y en concreto aquellos vinculados al enfoque Triple Bottom Line, que analizaremos en el capítulo 4.

Segundo, consideramos de importancia fundamental la explicación del capital como categoría derivada de un sistema regido por la obtención de lucro. En palabras de Marx

El proceso acaba siempre sustrayendo a la circulación más dinero del que a ella se lanzó. El algodón comprado por 100 libras esterlinas se vende, por ejemplo, por $100 + 10$, o sea por 110 libras esterlinas. La fórmula completa de este proceso es por tanto: $D - M - D'$, donde $D' = D + \Delta D$, o lo que es lo mismo igual a la suma de dinero primeramente desembolsada más un incremento. Este incremento o excedente que queda después de cubrir el valor primitivo es lo que yo llamo *plusvalía* (*surplus value*). Por tanto, el valor primeramente desembolsado no sólo se conserva en la circulación, sino que su *magnitud de valor* experimenta, dentro de ella, un cambio, se incrementa con una *plusvalía*, se *valoriza*. Y este proceso es el que lo convierte en *capital*. (Marx, 1986, Vol 1, p.107)

Y más adelante, sobre su carácter inevitablemente creciente

El valor se convierte, por tanto, en *valor progresivo*, en *dinero progresivo*, o lo que es lo mismo, en *capital*. El valor proviene de la circulación y retorna nuevamente a ella, se mantiene y multiplica en ella, refluye a ella incrementado y reinicia constantemente el mismo ciclo. $D - D'$, dinero que incuba dinero, *money which begets money*, reza la definición del capital en boca de sus primeros intérpretes, los mercantilistas.

Comprar para vender, o dicho más exactamente, *comprar para vender más caro*, $D - M - D'$, parece a primera vista como si sólo fuese la fórmula propia de una modalidad del capital, del *capital mercantil*. Pero no es así:

el *capital industrial* es también dinero que se convierte en mercancía, para convertirse nuevamente en más dinero, mediante la venta de aquélla. Los actos que puedan producirse entre la compra y la venta, fuera de la órbita de circulación, no alteran en lo más mínimo esta forma del proceso. Finalmente, en el *capital dado a interés* la circulación $D - M - D'$ se presenta bajo una forma concentrada, sin fase intermedia ni mediador, en estilo lapidario por decirlo así, como $D - D'$, o sea dinero, que es a la par más dinero, valor superior a su propio volumen. (Ibid, Vol.1, p. 110, cursivas en el original.)

Tercero, nos parece fundamental el aporte que Marx establece sobre las condiciones históricas necesarias para el desarrollo del nuevo sistema. Como hemos visto, en el capitalismo las relaciones sociales de *producción* no se establecen ya directamente entre las personas, sino por intermediación de las mercancías, esa nueva categoría caracterizada por su doble naturaleza concreta y abstracta, y por su valor de uso frente a su valor de cambio. Marx advierte que este sistema regido por la búsqueda de lucro, lejos de corresponderse con la espontánea manifestación de la naturaleza humana, se produce en un contexto histórico de ruptura de las antiguas relaciones jerárquicas, en que se habían arrebatado a la gran mayoría de la población los medios para realizar actividades esenciales para su subsistencia, de modo que su entrada en el nuevo sistema capitalista se trata de algo impuesto:

Para convertir el dinero en capital, el poseedor de dinero tiene, pues, que encontrarse en el mercado, entre las mercancías, con el obrero libre; libre en un doble sentido, pues de una parte ha de poder disponer libremente de su fuerza de trabajo como de su propia mercancía, y, de otra parte, no ha de tener otras mercancías que ofrecer en venta; ha de hallarse, pues, suelto, escotero y libre de todos los objetos necesarios para realizar por cuenta propia su fuerza de trabajo.

Al poseedor de dinero, que se encuentra con el mercado de trabajo como departamento especial del mercado de mercancías, no le interesa saber por qué este obrero libre se enfrenta con él en la órbita de la circulación. Por el momento, tampoco a nosotros nos interesa este problema. Nos atenemos teóricamente a los hechos, a los mismos hechos a que el poseedor de dinero se atiene prácticamente. Pero, hay algo indiscutible, y es que la naturaleza no produce, de una parte, poseedores de dinero o de mercancías, y de otra parte simples poseedores de sus fuerzas personales de trabajo. Este estado de cosas no es, evidentemente obra de la historia natural, ni es tampoco un estado de cosas social común a todas las épocas de la historia. Es, indudablemente, el fruto de un desarrollo histórico precedente, el producto de una larga serie de transformaciones económicas, de la destrucción de toda una serie de formaciones más antiguas en el campo de la producción social. (Ibid, Vol.1, p. 122.)

A diferencia de lo que se observa en otros economistas clásicos, estos elementos del análisis de Marx difícilmente pueden considerarse legitimadores del mercado como ideal de organización social. Asimismo, aunque su análisis comparte con los clásicos gran parte de los elementos que hemos criticado de la mano de Naredo, esto no invalida, a nuestro juicio, sus explicaciones sobre uno de los núcleos esenciales de la banca, y del más amplio *mercado de dinero*, como es el interés, análisis que consideramos esencial en cualquier iniciativa que aspire a una transformación social desde el ámbito de las finanzas, como es el caso de la banca ética y del resto de paradigmas afines que analizaremos en el capítulo 2. De esta forma, resumiremos a continuación el estudio que Marx hace de este tema.

1.4.1. Capital a interés

Marx analiza el capital-dinero en varios capítulos de *El Capital*, y este estudio constituye una de las partes más complejas del conjunto de

su obra, no sólo por sus propias características, sino porque parte del análisis quedó incompleto a su muerte y fue editado por Engels a partir de las notas originales de Marx. En todo caso, es claro que considera de forma muy diferente este capital *sui generis* de aquellas otras formas de capital productivo o capital comercial.

En el volumen III de El Capital se analiza el diferente papel que el interés juega en las sociedades antiguas respecto al capitalismo. A partir del precedente de capital a interés en las sociedades precapitalistas, que Marx llama capital usurario, y cuyas formas características son el préstamo a ricos terratenientes, por un lado, y a pequeños productores agrícolas o artesanos, por otro, el interés permite a este capital usurario apropiarse del excedente del trabajo, y de los medios utilizados en la producción, como la vivienda, la tierra, etc. Esta apropiación lleva, por tanto, al empobrecimiento y al aumento de la presión sobre los trabajadores, sea directamente en el caso de los pequeños productores o de forma indirecta en el caso de los terratenientes que aumentan la explotación a sus siervos. Sin embargo, el capital usurario no interviene en el régimen de producción, y sólo afecta al desarrollo de las fuerzas productivas en cuanto empobrece a la sociedad y destruye las formas de propiedad características de dicho régimen. Por otra parte, el capital usurario cumple la función de aumentar la concentración de capital, que es uno de los requisitos para el paso al nuevo régimen de producción capitalista.

En el capitalismo, sin embargo, el capital a interés juega un papel muy distinto, ya que sirve esencialmente al desarrollo de aquel a través del sistema de crédito. Además, a diferencia de los sistemas anteriores de organización, el interés no influye aquí directamente en las condiciones de los trabajadores en cuanto productores, ni en la apropiación de los medios de producción, puesto que en el capitalismo les han sido arrebatados previamente, y el excedente apropiado por cada capital se establece en base a “la cantidad de trabajo sobrante total que

se apropia el capital en su conjunto...”⁶. En este sistema, no obstante, el capital a interés sí aumenta la explotación de los asalariados, pero ahora lo hace de forma directa, puesto que estos son, a su vez, consumidores.

En cuanto a las explicaciones sobre el origen y desarrollo del interés, encontramos algunas diferencias a lo largo de la obra, lo que pone de manifiesto la capacidad de confusión que históricamente ha acompañado a esta práctica. Mientras en algunos pasajes explica que lo que da lugar al surgimiento del interés es la capacidad que tiene el dinero, en cuanto medio de pago, para apropiarse del trabajo ajeno, en otras partes lo deriva de la capacidad del capital para obtener plusvalía.

De cara al estudio posterior de las iniciativas de finanzas alternativas, incluida la banca ética, nos interesa resaltar del primero de los enfoques de Marx- referido a la función de medio de pago del dinero-, que en él defiende que la extensión del capital usurario en la sociedad requirió tanto del desarrollo de las mercancías como el de las obligaciones en dinero impuestas por el poder político, como es el caso de los impuestos. Esta colaboración del poder político con las diferentes formas de obtención de capital a interés ha de tenerse muy en cuenta a la hora de confiar en la *falta de regulación* como causa de los graves efectos negativos del sistema financiero, argumento ampliamente utilizado cuando se analiza el período llamado neoliberal de finales del siglo pasado o la gran crisis financiera de 2008.

En su análisis del sistema capitalista, Marx argumenta que el *capital-dinero* se genera fundamentalmente en la actividad de los capitalistas industriales y comerciales, los cuales necesitan disponer de una cantidad de capital en esta forma para poder operar, y, dado que para este proceso utilizan como cajeros y gestores a los bancos, en estos se acumulan capitales en forma de dinero que luego son empleados para préstamos a interés, entre otros usos.

⁶ Ibid, Vol III, Cap. XXXVI, p. 567

Marx defiende que el interés aparece cuando un capitalista A entrega a un capitalista B un valor en dinero para ser usado como capital industrial y, por tanto, para obtener una plusvalía derivada de la explotación de la fuerza de trabajo. Al finalizar el período de préstamo, el prestatario ha de retornar al prestamista un importe igual de capital - no el originario prestado- incrementado en el importe correspondiente al interés, y esto ha de hacerlo con el nuevo capital que se va generando en el proceso productivo.

La primera particularidad esencial del capital dinero es que, en esta forma, aparece con la mayor claridad el *fetichismo de la mercancía*, en el sentido de que no es posible observar en la generación de plusvalía ninguno de los procesos intermedios en los que realmente ocurre la valorización del capital. Aparentemente, el capital dinero se autonomiza de la producción y comercialización y da lugar, por sí mismo, a un incremento de valor, el interés. Marx critica, en el capítulo 24 del Volumen III, a los economistas burgueses que consideran que el capital tiene la capacidad de aumentar de valor, y se hace eco de las críticas de Aristóteles o Lutero a la usura como una institución ilegítima, que cobra por daños o pérdidas imaginarias, aunque éstas no lleguen nunca a producirse.

Una segunda diferencia está en que el capital a interés no se ajusta a la ley de valor con que Marx explica las ganancias del capital, sino que para este capital *sui generis*, la fijación del tipo de interés dependerá de la oferta y la demanda del capital dinero, en las que, a su vez, intervienen factores múltiples como las crisis, las costumbres o la ley, entre otros. En el largo plazo, no obstante, Marx considera que el tipo de interés tenderá a converger con la tasa de ganancia de los capitales productivos, la cual fija, en último término, un límite para el tipo de interés, dado que este es una deducción que el capital dinero hace de la plusvalía.

La magnitud que históricamente nos sirve como base para la cuestión de los intereses es la de los préstamos, sean en dinero o en otros

bienes. La relación de préstamo bancario – a diferencia del préstamo comercial- en Marx es una relación de intercambio entre capitalistas, en la que la mercancía intercambiada sería la mercancía especial, el capital que devenga interés, por la que se paga una parte de la plusvalía.

En cuanto al carácter ético del cobro del interés, Marx no se pronuncia de modo explícito, sino considera que el interés es *justo* en el sentido de que se ajusta a las normas del -injusto- sistema capitalista. El interés es para él una parte de la plusvalía y, por tanto, de la explotación del trabajador, una consideración fundamental para iniciativas que se plantean la lucha contra la desigualdad desde el campo de acción de las finanzas.

Volveremos sobre este tema fundamental en diferentes apartados, y específicamente en el que dedicamos al interés dentro del capítulo 4, pero antes abordaremos una forma especial de capital que está íntimamente ligada al interés cuando aquel opera en los llamados *mercados de valores*, en los que la banca ética española concentra gran parte de su actividad, como veremos al analizar su funcionamiento.

1.4.2. El capital ficticio de Rudolf Hilferding

Marx abordó en su obra el concepto de capital ficticio vinculado a las sociedades por acciones, aunque el escaso desarrollo que tenía en su época la Bolsa de valores condicionó, lógicamente, el nivel de detalle al que llegó su estudio sobre este tema. No obstante, se adelantó a describir el proceso a través del cual la acumulación capitalista ha llevado a la expansión de la Bolsa:

A medida que crece la riqueza material crece la clase de los capitalistas financieros; aumentan, en primer lugar, el número y la riqueza de los capitalistas que se retiran, de los rentistas; en segundo lugar, se fomenta el sistema de crédito y aumenta con ello el número de banqueros, prestamistas de dinero, financieros, etc. Al desarrollarse el capital–dinero disponible, se desarrolla la masa de los valores rentables, títulos del Estado, acciones, etc., como

más arriba hemos expuesto. Pero aumenta al mismo tiempo la demanda de capital–dinero disponible, puesto que los jobbers [los especuladores de bolsa] que especulan con estos títulos y valores desempeñan un papel fundamental en el mercado de dinero.⁷

Medio siglo más tarde, en una fase ya muy desarrollada del capitalismo a nivel mundial, en la que la Bolsa había alcanzado un papel fundamental, Rudolph Hilferding complementa los análisis de Marx, especialmente en lo referido al ámbito puramente financiero.

De acuerdo con Hilferding, el desarrollo de la sociedad por acciones y la Bolsa llevan a un cambio en la función del capital industrial que lo acerca al funcionamiento del *capital monetario*, es decir, al capital a interés que recibe un rendimiento por su inversión sin participar del proceso productivo. Este cambio se produce cuando el gran aumento de capital monetario encuentra en las acciones y otros títulos un nuevo mercado en el que obtener ganancias. Este mercado de acciones, a su vez, propicia el surgimiento de la competencia por atraer capital entre la remuneración de interés de los créditos y los dividendos del capital en acciones, con lo que, a la larga, las tasas de beneficios en ambos tipos de capital tienden a igualarse.

Esta aproximación entre el funcionamiento del capital a interés y el capital en acciones solo pudo extenderse en la sociedad a medida que la Bolsa se convertía en un mercado de fácil realización, que daba seguridad a los capitalistas en acciones de que podrían monetizar de nuevo su inversión.

De modo semejante a como el capital monetario adquiría la apariencia de *producir* interés, en la Bolsa se operaba la ilusión inversa, esto es, convertir los dividendos futuros en una *propiedad*, lo que se lleva a cabo a través del mecanismo de la *capitalización*, o descuento de flujos de interés futuros a una tasa determinada. Y lo mismo ocurría

⁷ Marx, 1986, Vol III, Cap. XXXII, p. 479

con otros derechos sobre rentas periódicas futuras, como los bonos del Estado, por ejemplo, en los que toman apariencia de propiedad los ingresos previstos de los Estados, principalmente obtenidos de los impuestos.

Estas rentas capitalizadas, apropiables y valoradas en dinero, forman el llamado *capital ficticio* que, en realidad, no se corresponde con capital alguno equivalente a los medios empleados en la producción. En palabras de Hilferding

La acción es, pues, un título de renta, un título de crédito sobre la futura producción, una asignación sobre los rendimientos. Capitalizando estos rendimientos y constituyendo esa capitalización el precio de la acción, parece existir un segundo capital en estos precios de acciones. Esto es puramente ficticio. Lo que existe realmente es sólo el capital industrial y sus beneficios. Esto no impide, en cambio, que este capital ficticio exista aritméticamente y se cite como "capital en acciones".⁸

Hilferding fue más allá en su análisis del sistema bursátil, y trató de descubrir el origen de la diferencia entre la suma del capital invertido en acciones y la del capital industrial realmente invertido en medios de producción y otros elementos necesarios para la obtención de beneficio industrial. Para ello, partió de la diferencia existente entre el beneficio y los dividendos, y explicó que no es correcta la explicación que afirma que están compuestos de interés y beneficio de empresario. Hilferding descubrió que la suma capitalizada de los dividendos de la sociedad por acciones superaba a la de los rendimientos del mismo capital descontados a la tasa media de interés en la sociedad. A esa diferencia la llamó “ganancia de fundador”, que consiste en el beneficio extraordinario apropiado en la emisión de títulos - o en las ampliaciones de capital-, un beneficio futuro que se capitaliza en el precio de la

⁸ Hilferding, 1963, p. 113.

acción, y que es adelantado, por tanto, a quienes se encuentran en posición de emitir dichas acciones, o bonos.

Un aspecto esencial en el análisis del capital ficticio es el papel de la especulación como mecanismo que permite generar demanda permanente para los capitalistas en acciones. La especulación ofrece a los capitalistas en dinero la posibilidad de obtener ganancias derivadas exclusivamente de las variaciones de precios, aunque esto, según Hilferding, no tendría una influencia directa en la tasa de beneficios. Este autor considera así la especulación como algo absurdo en términos sociales, pero necesaria para el caótico sistema capitalista porque disminuye la necesidad de dinero al asegurar el mercado realizable en la Bolsa y aumentar así el comercio a crédito.

La especulación acabaría por convertirse en la actividad específica de la Bolsa, toda vez que los Bancos fueron comiendo el terreno que aquella ocupaba en la intermediación de letras de cambio entre comerciantes o en el comercio con divisas.

A su vez, puesto que favorece la igualación de los rendimientos al interés y permite la apropiación de los rendimientos capitalizados en la ganancia del fundador, quita al capital toda relación con la producción. Este constituye el cambio fundamental puesto de manifiesto Hilferding, según el cual es la nueva *propiedad* la que se valora en función de los rendimientos, y no al revés.



2. APROXIMACIÓN CRÍTICA A LOS PARADIGMAS AFINES A LA BANCA ÉTICA

2.1. INTRODUCCIÓN

En el capítulo primero de esta Tesis hemos tratado de introducir de forma amplia el marco en el que opera la banca ética, y lo hemos hecho con una perspectiva histórica de largo alcance, buscando aproximarnos de forma dinámica a su funcionamiento y encontrar elementos de su configuración que siguen siendo clave cuando han transcurrido ya dos siglos desde la consolidación del capitalismo como sistema de organización social. La extensión de los intercambios monetarios guiados por el lucro, la dinámica de acumulación a que se ven sometidos los capitalistas individuales por la presión de la competencia, la generación de capital a interés que se apropia de parte de la plusvalía, pero también de los salarios a través del consumo, o la conversión de los beneficios futuros en formas de propiedad ficticias que requieren de un mercado de acciones creador de continua liquidez, son algunos de los elementos centrales del sistema al que se enfrenta la banca ética, y que está en el origen de la permanente generación de desigualdad y deterioro ecológico derivado de un crecimiento económico indefinido en un mundo físico finito.

En el ámbito de la teoría, la emergencia de un nuevo cuerpo teórico con pretensiones de ciencia objetiva, caracterizado por el uso de categorías abstractas bajo las que se oculta una ideología legitimadora del sistema, pero también el extraordinario aporte de Marx, cuyo análisis sistémico y su contextualización histórica permiten apuntar claves esenciales de análisis sobre el capitalismo.

Ante estas líneas generales, en la Historia se suceden acciones e instituciones concretas que reemplazan las de anteriores etapas

históricas, como las que abordaremos a continuación, que han ido surgiendo en la nueva fase histórica del capitalismo que se va configurando tras el período de crecimiento económico de postguerra. Hemos agrupado estas prácticas e instituciones, con que habitualmente se relaciona a la banca ética en la literatura, en los paradigmas de la Responsabilidad Social y del Tercer Sector. Trataremos, por una parte, de deslindar mejor los puntos en que es acertada dicha relación; por otra, intentaremos encontrar elementos que nos ayuden a evaluar las posibilidades de transformación de dichas prácticas e instituciones, de los que esperamos extraer también elementos de valoración sobre las posibilidades de transformación de la banca ética.

2.2. EL PARADIGMA DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL

2.2.1. Responsabilidad Social Corporativa

Nos acercaremos al estudio sobre la RSC desde la perspectiva de su conceptualización, por un lado, y del proceso de su nacimiento y evolución, por otra. Esto se debe a que nos encontramos con un concepto vago y de difícil aplicación en la práctica, que Muñoz-Martín (2013) considera como un “cajón de sastre difícil de conceptualizar, de establecer límites en sus contenidos y de crear estándares que permitan medición y comparabilidad”.

No existe una definición única de RSC o de RSE y, además, las utilizadas por instituciones de referencia internacional destacan especialmente por su bajo nivel de concreción. Así, en publicaciones del Banco Mundial se define como

the commitment of business to contribute to sustainable economic development, working with employees, their families, the local community and society at large to improve quality of life, in ways that are both good for business and good for development (Petkoski y Twose, 2003).

La propia Comisión Europea, a comienzos de siglo, definía la RSC como “la integración voluntaria, por parte de las empresas, de las preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones comerciales y sus relaciones con sus interlocutores” (UE, 2001).

Diez años más tarde, lejos de avanzar en concreción, la “Estrategia renovada de la UE para 2011-2014 sobre la responsabilidad social de las empresas” presenta una nueva definición incluso más abierta, a saber, “la responsabilidad de las empresas por su impacto en la sociedad” (UE, 2011).

Por su parte, la Organización Internacional de Normalización (ISO, por sus siglas en inglés), entidad de referencia en la estandarización de conceptos y prácticas a nivel mundial, define en su norma ISO 26000 la responsabilidad social de la siguiente forma:

responsabilidad de una organización ante los impactos que sus decisiones y actividades ocasionan en la sociedad y el medio ambiente, mediante un comportamiento ético y transparente que: 1) contribuya al desarrollo sostenible, incluyendo la salud y el bienestar de la sociedad, 2) tome en consideración las expectativas de sus partes interesadas, 3) cumpla con la legislación aplicable y sea coherente con la normativa internacional de comportamiento y 4) esté integrada en toda la organización y se lleve a la práctica en sus relaciones. (International Organization for Standardization [ISO], 2010)

Conceptos amplios e interpretables, con los que es difícil estar en desacuerdo, pero que dan margen a interpretaciones muy diversas a la hora de trasladarse a acciones concretas. Esta falta de concreción facilita la inclusión de la banca ética como parte de la RSC (Alejos, 2014), a la vez que resulta confusa e insuficiente para su delimitación conceptual, algo que se acrecienta cuando esta se vincula al *desarrollo sostenible*, uno más entre los conceptos confusos y conflictivos que

caracterizan este campo teórico, y que se ha ido integrando de forma creciente con la banca ética.

Los desarrollos teóricos que hemos consultado (Bénabou and Tirole, 2010; Crifo, 2015) abordan la RSC desde la óptica de la empresa individual y las explicaciones de orden psicológico, a partir de las preferencias sociales de quienes toman las decisiones, así como de las presiones e incentivos que reciben de sus grupos de interés (stakeholders), que llevarían a las empresas a comprometerse en determinadas áreas de mejora, en las que ir más allá de los meros requerimientos legales. Se trataría de dar respuesta, desde el ámbito privado, a los fallos de mercado, así como también a los fallos gubernamentales, respecto a determinados problemas de ámbito social, medioambiental, etc.

En función de la intensidad de estas preferencias sociales, la literatura presenta un rango de compromiso que abarca desde el extremo en que la RSC se plantea como una estrategia de la empresa para maximizar los resultados financieros, al extremo contrario, volcado en el interés social, que estaría representado por las *empresas sociales*.

Autores como Borzaga y Tortia (2010) asumen esta perspectiva, y cuestionan algunas de las asunciones de la economía convencional respecto al comportamiento de las empresas:

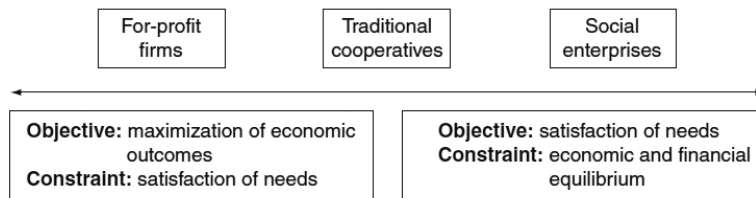
As a first step, a satisfactory theory needs to overcome the limitations imposed by the conventional conception of the firm. These limitations consist of an inability to adequately account for institutional and organizational variety, mainly because of orthodox assumptions about self-interested motivations and profit-maximization on the one hand and of a static approach to institutional and cultural changes on the other (Borzaga and Tortia 2007). This problema is equally true for both

the neoclassical and the new institutionalist schools of thought. (p. 16)

Estos autores apelan a nuevos desarrollos teóricos en el ámbito de la economía conductual y la economía evolutiva, que servirían para explicar de forma más satisfactoria los compromisos sociales de las empresas. Este enfoque difiere de los de Piketty y Marx que hemos visto más arriba, a nuestro juicio más acertados, que señalan a la competencia como factor fundamental que influye en el comportamiento de las empresas (o de *los capitalistas*).

Figura 1

Objetivos organizacionales y satisfacción de necesidades.



Fuente: Borzaga y Tortia (2010, p. 36)

Lo más relevante, desde nuestra óptica, está en cuestionarse en qué medida cuestiona el planteamiento de la RSC la lógica capitalista de conversión de las relaciones sociales en relaciones mediatizadas por mercancías o de la maximización de beneficios como algo impuesto por la competencia. En este punto, la cuestión principal se plantearía en el nivel de beneficios que se consideraría compatible con un comportamiento que renuncie a parte de los mismos para desviarse en alguna medida fuera de la lógica del sistema y poder mantenerse en el mercado.

Este dilema, difícil de resolver desde un punto de vista teórico, es abordado por Bosch-Badia, Montllor-Serrats y Tarrazon (2013) sobre un estudio empírico. Estos autores exponen la visión de la RSC como

una nueva estrategia de gestión, que cambiaría la maximización de beneficio por la maximización del *valor*, un concepto en que incluye, entre otros, el *riesgo social* como variable a integrar en los resultados de la empresa. Estos autores revisan la literatura sobre resultados empíricos, y concluyen que esta estrategia de reducción del riesgo social, si bien puede dar lugar a reducciones de beneficio a corto plazo, acaba por afectar positivamente a los resultados financieros.

En este caso, no vemos cambio sustantivo alguno respecto a los elementos esenciales del de modelo que hemos descrito en el capítulo 2., puesto que la lógica del máximo beneficio se mantiene intacta. No obstante, a fin de conocer mejor la evolución de la RSC y la corriente general en la que se inscribe, nos acercamos a su recorrido histórico para contrastar con los hechos de la realidad las diferencias encontradas en el plano de la teoría.

2.1.1.1. Revisión histórica de la RSC

Partimos de Carroll (2008), que identifica los precedentes en el siglo XIX, en las acciones en favor de la sociedad realizadas voluntariamente por numerosos capitalistas británicos y americanos del siglo XIX. Enfocado el tema desde la óptica del agente individual, describe algunos ejemplos, como la construcción de hospitales o comedores sociales, y se interroga por las motivaciones de los empresarios que los impulsaron, en las que ve una mezcla desigual de humanitarismo, filantropía y astucia para los negocios. Desde esta perspectiva, pone de relieve el papel de insignes “capitalistas filántropos” como Vanderbilt o Rockefeller, quienes compatibilizaron sus prácticas esclavistas y monopólicas con la realización de obras caritativas.

Estas iniciativas, con un carácter en gran medida espontáneo, vinculado al estilo de dirección del empresario director paternalista, se volvieron progresivamente más frecuentes desde principios del siglo XX, especialmente en Estados Unidos, donde la función social de las

corporaciones ganaba presencia en la sociedad, y tenía reflejo en el ámbito académico con trabajos que, ya en los años 30, hablan del “control social” o del “desempeño social” de los negocios.

Tras el período excepcional de la Guerra, y el posterior protagonismo del Estado americano en la postguerra, el concepto de responsabilidad social surge en la década de los 50 con los trabajos de Howard Boen, y se desarrolla posteriormente en multitud de publicaciones de los 60 y 70, principalmente en Estados Unidos, si bien esta profusión académica no se correspondía con un desarrollo equivalente de las iniciativas de las empresas en este ámbito. Desde la ortodoxia académica se produce un debate sobre la conveniencia de este tipo de prácticas, en el que destaca la publicación, en 1970, de un famoso artículo de Milton Friedman “La responsabilidad social de las empresas es aumentar sus beneficios”⁹, en el que se apela a la independencia de las decisiones económicas respecto del ámbito de la moral, de acuerdo con los planteamientos de la *ciencia económica* que hemos analizado en el capítulo 1.

En el ámbito de las empresas, en estos años se añadieron a las habituales acciones filantrópicas numerosas colaboraciones con las comunidades, vinculadas especialmente con las movilizaciones por los derechos civiles en Estados Unidos, aunque la RSC no estaba integrada todavía como un área más de la gestión en las empresas.

No obstante, el nacimiento de la RSC tiene un hito fundamental en 1976, con la firma de la “Declaración sobre inversión internacional y empresas multinacionales” por los países miembros de la OCDE, en la que se reconoce el enorme poder de corporaciones que operan simultáneamente en varios países, y se afirma la voluntad de cooperación de los Gobiernos con aquéllas. A partir de los años 80, la

⁹Friedman, M. (1970). The Social Responsibility of Business Is to Increase Its Profits. *The New York Times Magazine*, September 13.

práctica de la RSC empieza a extenderse y formalizarse, con la adopción de códigos voluntarios por las grandes corporaciones, en un contexto de fuertes cambios en el sistema capitalista: expansión internacional de las corporaciones y de las inversiones financieras, políticas neoliberales de supresión de aranceles, *desregularización* financiera, privatización de empresas estatales y servicios públicos. Estos procesos, junto con el aumento de la desigualdad, provocaron respuestas sociales focalizadas especialmente en las grandes corporaciones. A ello colaboró la difusión de numerosos escándalos vinculados a estas, como el descubrimiento de numerosos casos de explotación infantil en la fabricación de prendas para Nike, la muerte de miles de personas en Bhopal por la explosión de depósitos de Union Carbide, el desastre ecológico provocado por el hundimiento del Exxon Valdez en Alaska, o la colaboración de empresas y bancos con el Apartheid sudafricano, entre muchos otros escándalos.

En los años 90 se lleva a cabo un nuevo impulso de la RSC desde organismos internacionales, especialmente de la ONU, en convocatorias que reúnen a algunas organizaciones y coaliciones sin ánimo de lucro, como ONGs u organizaciones religiosas, junto a grandes corporaciones y fondos de inversión. Esta apuesta por la RSC tuvo un momento clave en la Cumbre de Río de 1992, que supuso el espaldarazo definitivo del sistema político y económico global a esta corriente caracterizada por su escasa concreción, ausencia de regulación estatal y abundante soporte financiero por parte de grandes corporaciones internacionales (Barcena y Lago, 2008). En dicha cumbre se aprueba la “Declaración de Río sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo”, en la que se incorpora por vez primera en un documento oficial de estas características el concepto de *desarrollo sostenible*, que desde entonces se vinculará estrechamente con la RSC.

Durante el presente siglo, las prácticas e instituciones de la RSC han incrementado enormemente su protagonismo, y en la literatura las opiniones varían desde su consideración como mera herramienta de

marketing para la reputación de las corporaciones, habitualmente denominada *greenwashing*, o el nuevo tipo de estrategia competitiva que hemos visto más arriba, hasta quienes ven una verdadera toma de conciencia e implicación de los directivos de las corporaciones en la corrección de los efectos negativos de la actividad económica.

En este trabajo consideramos más acertados los enfoques críticos de carácter sistémico como el de Maira (2013), que considera la RSC como parte de la respuesta del proyecto neoliberal a los intentos de reforzar la regulación, desde instituciones supranacionales, ante los nuevos problemas generados por los procesos de globalización de las grandes corporaciones, las cuales habían ampliado enormemente la división internacional del trabajo a través de su organización transnacional. En una línea semejante, Montes de Oca (2013), enmarca el desarrollo de la RSC en el establecimiento de una ideología de “legislación blanda”, que tendría el doble objetivo de limitar los excesos de las grandes corporaciones para, al tiempo, mantener a salvo la legitimación del capitalismo.

Transcurridas cuatro décadas desde que comenzaron a extenderse las prácticas de RSC, y a pesar del enorme aumento de recursos destinados a las mismas, es evidente que las desigualdades sociales y el deterioro ecológico no han dejado de crecer, al igual que la concentración del capital, de forma especial en el sector financiero al que la banca ética pertenece. Esto refuerza la vigencia de las líneas fundamentales que hemos expuesto en el capítulo 1, y la visión de la RSC como uno de los mecanismos de legitimación del capitalismo descritos por Boltanski y Chiapello (2002).

La banca ética comparte con la RSC algunos de sus elementos fundamentales, como el carácter voluntario de su autorregulación o el enfoque Triple Bottom Line (TBL) que analizaremos en el capítulo 4, Sin embargo, a la vista de su evolución y de lo visto en este apartado, se hace necesario investigar si, en dicha banca, concurren otros elementos diferenciadores que puedan otorgarle un papel en la

transformación social que cuestionen alguno de los elementos centrales del capitalismo.

2.2.2. Inversión Socialmente Responsable y Finanzas sostenibles

Son numerosos los trabajos sobre banca ética que sitúan a ésta como parte de la Inversión Socialmente Responsable (ISR) (Valls, Cruz y Parra, 2020; Diranzo y Escrivá, 2019; Callejas-Albiñana et al. 2017) o incluso como su “máxima expresión” (Ochoa 2013).

En este trabajo nos referiremos de forma indistinta a la ISR y a las *finanzas sostenibles*, dado que no hemos encontrado en la literatura u otras fuentes consultadas¹⁰, elementos que den pie a una diferencia sustantiva entre ambos conceptos. No obstante, es conveniente señalar que la extensión del uso del concepto finanzas sostenibles es posterior al de ISR en la literatura, que su uso aumenta de forma significativa en los últimos años y que, previsiblemente, va a continuar creciendo, cuando menos en el ámbito europeo, tras su elección por la UE en los documentos que plasman el impulso este tipo de finanzas desde 2018, a los que nos referimos más abajo.

En ambos casos nos encontramos, nuevamente, con un conjunto heterogéneo de prácticas, instituciones o productos de inversión, definidos con un bajo nivel de concreción, que incorporan, entre sus criterios de selección, algunos de carácter no financiero, agrupados en los ámbitos de impacto medioambiental, social y de *gobernanza* de las finanzas (ESG, por sus siglas en inglés). Estos criterios han ido cambiando desde el simple veto que se establecían las primeras iniciativas de este tipo respecto a determinadas actividades o sectores, hasta el más laxo de selección de empresas con las *mejores prácticas*

¹⁰ Los Estatutos de Spainsif- Foro Español de Inversión Socialmente Responsable. Disponible en <http://www.spainsif.es/wp-content/uploads/2017/07/Estatutos-Spainsif.pdf> o la Directiva 2014/95/UE sobre Divulgación de información no financiera. Disponible en <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014L0095&from=ES>

en cada sector, las cuales se determinan mediante los mismos estándares que utiliza la RSC, con la que este tipo de finanzas está muy relacionado. Autores como Windsor (2010) completan esta caracterización destacando, como ocurre con la RSC, su enfoque de largo plazo y su toma en consideración de las preferencias de los *grupos de interés* de las empresas, más allá de los accionistas.

En esencia, el planteamiento teórico de la ISR es el mismo que encontramos en la RSC, y ante el dilema sobre la maximización del lucro, buscamos vías semejantes de análisis, en las investigaciones empíricas y la revisión histórica.

Desde la investigación empírica, es revelador el estudio sobre las motivaciones para la creación de fondos realizado por Peillex y Ureche-Rangau (2016), sobre una muestra de 414 fondos creados por 46 sociedades gestoras entre 1990 y 2012. Entre sus conclusiones, los autores destacan que la mayor parte de gestoras son creadas por bancos, y que encuentran el factor decisivo para ello en el impacto positivo para la reputación social de la sociedad gestora.

Por otro lado, en cuanto a la rentabilidad, existe un amplio número de publicaciones que analizan empíricamente las rentabilidades de fondos de ISR o los semejantes *fondos verdes*, de los que podemos destacar la de Blankenberg y Gottschalk (2018) sobre una comparativa entre 20 carteras de fondos sostenibles sujetos a los criterios más restrictivos del mercado, con otras 20 de inversiones convencionales, y en la que los autores concluyen que no existen diferencias significativas de rentabilidad.

2.2.2.1. Revisión histórica de la ISR

Abordamos, por tanto, como en el caso de la RSC, la revisión histórica que nos permita contextualizar mejor las definiciones, los planteamientos teóricos y los resultados empíricos, así como acotar las expectativas de transformación social que podemos esperar de la ISR y las finanzas sostenibles.

Suelen considerarse como antecedentes de este tipo de inversiones a las iniciativas de grupos de agricultores y trabajadores religiosos en el Reino Unido, como la Sociedad Religiosa de los Amigos en el siglo XVII, conocidos como los cuáqueros, o el Movimiento Metodista en el siglo XVIII, que se caracterizaban por la negativa a financiar actividades que consideraban inmorales, como el tráfico de esclavos o la venta de armas, así como por preocuparse de las condiciones de los trabajadores (Plana 2020). En el siglo XX, el precedente más destacado de la ISR es el fondo mutualista Pioneer Funds, constituido en Boston en 1928, que vetaba la inversión en los sectores del alcohol, tabaco, juego o armas. No obstante, la extensión a grupos amplios de inversores de la aplicación de criterios éticos hubo de esperar hasta la década de los 60, en que se vinculó a las reivindicaciones del Movimiento por los Derechos Civiles, a las protestas contra la guerra de Vietnam o contra el Apartheid en Sudáfrica, entre otras. Activistas americanos como Ralph Nader o Saul Alinsky, y asociaciones como el Medical Committee for Human Rights, recabaron el apoyo de accionistas minoritarios de grandes corporaciones para conseguir repercusión en sus campañas de denuncia contra las carencias en la seguridad de los automóviles, contra el racismo o la fabricación de napalm para su uso en Vietnam, entre otras, consiguiendo que algunas de sus propuestas llegaran a votarse en las juntas de accionistas (Boatright 2010). En ellos encontramos a los precursores del *activismo accionarial* o segmentos de la *inversión de impacto*, un área específica de la ISR que busca influir en las decisiones de las empresas respecto a problemáticas sociales y ambientales.

Los autores (Sinha y Datta, 2019; Jones, 2017; de Clerck, 2009; Kurtz, 2009) coinciden en señalar al Pax World Fund, impulsado en 1971 por metodistas americanos, como la primera institución de ISR en el sentido contemporáneo, y en ella se aplicaron criterios éticos a las inversiones, como el veto a actividades relacionadas con la guerra, por ejemplo. En Europa encontramos un precedente anterior, el Ansvar

Aktiefond Sverige, fondo de carácter ético creado por la Iglesia de Suecia en 1965, aunque la ISR europea moderna no comienza hasta 1983, con la puesta en marcha en Reino Unido del servicio EIRIS¹¹ para el análisis de inversiones éticas y la creación, en 1984, del Friends Provident Stewardship Fund.

Desde sus inicios, el desarrollo de la ISR ha sido constante y creciente, en consonancia con la expansión generalizada de las finanzas a partir de la crisis de los 70, fundamentalmente en Estados Unidos y, a gran distancia, Europa. Asimismo, puesto que los criterios de inversión se enfocan a las empresas con mejor comportamiento en términos de RSC, el desarrollo de la ISR ha estado fuertemente vinculado con el de aquella, e incluso es considerada como su motor principal (Balaguer-Franch, 2007).

Un hito en este proceso de crecimiento, y en la caracterización institucional de la ISR, fue la creación, en 1990, del Domini 400 Social Index, un índice específico para valores socialmente responsables, que comenzó con acciones de 400 empresas americanas. Este índice no contaba, en sus inicios, con criterios de selección homogéneos ni transparentes, ni tampoco divulgaba el detalle de las empresas que lo componían, aunque entre ellas figuraban buena parte de las grandes corporaciones pertenecientes al Standard and Poor's 500, como Microsoft, Apple, Coca-Cola o Johnson & Johnson, entre otras. Solo tres años después de constituirse, en 1993, el *Domini* contaba ya con activos por 10 mil millones de dólares, y en otros tres años se multiplicó hasta los 100 mil millones de dólares.

En esta época se fueron creando otros fondos e índices semejantes, entre los que destacan el Dow Jones Sustainability Index (DJSI), el FTSE4Good Index, y el DAXglobal Sarasin Sustainability Index. Todos ellos experimentaron fuertes crecimientos, de modo que la

¹¹ En la actualidad, Vigeo Eiris, perteneciente a Moody's, el gigante de la calificación crediticia que ha tenido un papel destacado en la crisis de 2006.

inversión total de activos financieros de ISR llegó a alcanzar, solo en Estados Unidos, los 639.000 millones de dólares en 1995 y, tan solo cuatro años después, a superar los 2 billones (*trillion*). En Europa, aunque muy por debajo en valores absolutos, el ritmo de crecimiento ha sido semejante, y llegó a superar los 11.000 millones en 1999, de los que gran parte se destinaban también a inversiones en multinacionales como Vodafone, Nokia, GlaxoSmithKline o Johnson & Johnson, entre otras.

El espectacular crecimiento de la ISR se acompañó de la profesionalización de los fondos y del desplazamiento de su carácter *activista* hacia la adopción de criterios de selección estandarizados, mediante cuadros de indicadores e informes que las empresas debían implantar y reportar periódicamente, una actividad que dio lugar al lucrativo negocio de los informes de sostenibilidad, liderado por la Global Report Initiative, una organización privada, sin ánimo de lucro, nacida en Boston en 1997, y desarrollada con el apoyo de la ONU, que se financia con los ingresos de sus servicios y con donaciones de empresas de todo el mundo.

Un paso fundamental en este proceso de crecimiento y estandarización fue la aprobación, en 2006, de los Principios de Inversión Responsable, desarrollados por un grupo de inversores institucionales, coordinados desde la Iniciativa de Finanzas del Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA) y el Pacto Mundial de Naciones Unidas. Se trata de seis principios de carácter general:

1. incorporar las cuestiones ambientales, sociales y de gobierno empresarial a los procesos de análisis y adopción de decisiones en materia de inversiones;
2. incorporar las cuestiones ambientales, sociales y de gobierno empresarial a las políticas y las prácticas;

3. pedir a los destinatarios de inversiones que hagan pública la información apropiada sobre las cuestiones ambientales, sociales y de gobierno empresarial;
4. promover la aceptación y aplicación de los principios en la comunidad global de la inversión;
5. mejorar la eficacia en la aplicación de los principios;
6. informar sobre las actividades y el progreso en la aplicación de los principios.

Estos Principios se caracterizan, como ocurre con la RSC, por su carácter voluntario, y por la aplicación de criterios acordes al enfoque TBL a los procesos de decisión y análisis financiero. En la actualidad, en torno a 4.000 instituciones han firmado su adhesión a estos principios, de las que más de 3.000 pertenecen a Europa o Estados Unidos, y también más de 3.000 corresponden a sociedades gestoras de inversiones.

Tabla 1

Inversión mundial en activos sostenibles

	2016	2018	2020
Europa	12.040	14.075	12.017
Estados Unidos	8.723	11.995	17081
Canadá	1.086	1.699	2.423
Australasia	516	734	906
Japón	474	2.180	2.874
Total	22.839	30.683	35.301

Fuente: GSIA. Elaboración propia.

A nivel mundial, la ISR ha continuado con su crecimiento exponencial, superando en 2020 los 35 billones de dólares de valoración, de los que más del 80% corresponden a Europa y Estados Unidos (Global Sustainable Investment Alliance [GSIA], 2021), y en ellos invierten, desde su inicio, los principales grupos financieros y las mayores corporaciones mundiales. Como se aprecia en la Tabla 1, es muy destacable el descenso de los activos del área Europa en cerca de

2 billones de dólares respecto al informe de 2018, lo cual se debe, según los responsables del informe, a los cambios de metodología para la consideración del carácter sostenible de los activos.

En el caso de España, el sector de ISR figura entre los pioneros de la UE, con referencias destacadas como la Federación Servicio Tercer Mundo (SETEM) que, a través de su Campaña Ropa Limpia, compró en 2001 acciones de Inditex, con el objetivo de denunciar en sus Juntas de accionistas los abusos de la multinacional, convirtiéndose en el primer caso relevante de *inversión de impacto* en nuestro país. Desde entonces, como refleja la Figura 2, la ISR ha seguido en España el patrón de crecimiento exponencial, especialmente en los últimos años, debido principalmente a capital extranjero.

Figura 2

Evolución de activos gestionados con criterios ASG en España.



Fuente: Spainsif, 2020, p 31.

2.2.2.2. Las finanzas sostenibles en la Unión Europea

En Europa, el impulso desde los poderes políticos a este tipo de finanzas ha sido muy desigual entre los Estados. Países como

Holanda o Reino Unido llevaron a cabo desde principios de siglo políticas de incentivos fiscales a inversiones que tenían en cuenta factores extra financieros, como las de actividades de energía eólica o agricultura ecológica, por ejemplo. Incluso en países como Bélgica llegaron a aprobarse leyes que prohibían la financiación de actividades de producción o comercialización de armamento (Steurer & Margula, 2008). Por parte de la UE, su apoyo a la ISR se realizó principalmente mediante acciones del Banco Europeo de Inversiones ligadas a programas de la ONU, como los Objetivos del Milenio, aunque las instituciones europeas no han tenido un protagonismo fuerte en el sector hasta muy recientemente.

El cambio de rumbo fundamental puede fijarse en 2018, cuando la UE comenzó un impulso decidido a este tipo de finanzas con la presentación del *Plan de Acción: financiar el desarrollo sostenible*, una hoja de ruta vinculada al cumplimiento de la Agenda 2030 de las Naciones Unidas para el Desarrollo Sostenible. Este plan debe ubicarse en el contexto de los compromisos asumidos en el *Acuerdo de París* y el desarrollo del Pacto Verde Europeo, ambos aprobados en 2016.

En cuanto al contenido del plan, se observan dos aspectos especialmente destacables con relación a la evolución y características de la ISR: por un lado, el reconocimiento a la falta de claridad en el concepto de inversión sostenible y, por otro, la prioridad que concede a la protección del sistema financiero.

En lo referido a la clarificación conceptual, se ha avanzado en la elaboración de normas para la clasificación (taxonomía) de aquellas actividades a considerar como sostenibles, con el enorme impacto que hemos visto en el importe de los activos así considerados. Sin embargo, podemos observar que dicha taxonomía se limita al ámbito de las actividades medioambientales y, más específicamente, de las que tienen como objetivo la mitigación del cambio climático y la adaptación al mismo, puesto que se considera irreversible. El resto de objetivos previstos, no abordados en el texto, se refieren al i) uso sostenible y

protección de los recursos hídricos y marinos, ii) transición hacia una economía circular, iii)) prevención y control de la contaminación, y iv) protección y recuperación de la biodiversidad y los ecosistemas (UE, 2020)¹². No figuran, por tanto, concreciones o planes respecto a los otros dos ejes de la ISR, el impacto social y la gobernanza de las empresas.

Respecto al segundo elemento, destaca la prioridad concedida a la protección de las finanzas en un documento de este tipo, envuelto habitualmente en un discurso de protección de la Naturaleza.

La inclusión de los objetivos ambientales y sociales en la toma de decisiones financieras pretende limitar el impacto financiero de los riesgos ambientales y sociales. Por ejemplo, un aumento de 2 °C en la temperatura del planeta podría tener efectos desestabilizadores en la economía y el sistema financiero europeos. (Unión Europea, 2018, p.3)

En efecto, más que la protección del medio ambiente o de combate de la desigualdad social, el enfoque semeja dirigirse a la expansión de un mercado financiero para inversiones de sostenibilidad, para lo cual considera necesario realizar grandes inversiones, de las que una parte está previsto que se financien con deuda pública emitida por la UE, y otra parte con fondos de inversores privados. Un enfoque que encaja bien con la elección de BlacRock, considerado uno de los mayores grupos financieros del mundo, para asesorar en la forma de integrar los criterios ESG en la normativa de supervisión bancaria de la UE, elección que ha sido objeto de numerosas protestas y de la crítica de la Defensora del Pueblo europea. En esta línea, las iniciativas políticas

¹² Reglamento (UE) 2020/852, de 18 de junio, relativo al establecimiento de un marco para facilitar las inversiones sostenibles, por el que se modifica el Reglamento (UE) 2019/2088 sobre divulgación de información relativa a la sostenibilidad en el sector de los servicios financieros (conocido como “Reglamento sobre Taxonomía”).

dirigidas a dar claridad a lo que se consideran actividades sostenibles podría entenderse como un requisito para la seguridad jurídica que requieren los mercados, antes que a un objetivo de protección del medio ambiente.

Este planteamiento de protección del sistema financiero desde el poder político va en línea con el desarrollo histórico de las finanzas al que nos hemos referido en el capítulo 1, y es coherente también con el objetivo de reducción del riesgo para el sector financiero que ya hemos destacado de la teoría de la RSC desde el enfoque de la empresa individual. Este objetivo refleja bien la lógica de creación y defensa de los mecanismos *de mercado* ya abordados, y que tienen un efecto sobre la sociedad y el medio natural completamente opuestos a los de su protección.

2.3. EL PARADIGMA DEL TERCER SECTOR

El segundo de los paradigmas en torno a los que se sitúa a la banca ética es en el marco del Tercer Sector (TS) (Abad y Valls, 2018; Biggeri, 2014; Bicciato, 2002), un concepto especialmente controvertido sobre el que no existe consenso entre los investigadores. De acuerdo con Salamon y Sokolowski (2018, p. 8), ni siquiera existe consenso sobre la conveniencia de realizar la conceptualización de esa “twilight zone of institutions, activities and behaviours that lies beyond the market, the state and the family”, dado que numerosos autores opinan que esta contribuye a ocultar diferencias ideológicas entre las actividades e instituciones que forman ese amplio grupo, que dicha conceptualización está sometida a fuertes conflictos de intereses o que, incluso, puede servir, en la práctica, para el control de determinadas actividades por parte de los Estados o de grandes grupos económicos.

El TS es susceptible de aplicarse a un abanico enorme de realidades que van desde movimientos sociales o *think tanks*, hasta asociaciones de familiares de enfermos o cooperativas agrícolas, por poner algunos ejemplos.

A pesar de estas discrepancias, Monzón (2006, p. 12) establece una clasificación del TS que resulta clarificadora pasados ya 15 años de su publicación:

una especie de “punto de encuentro” de diferentes conceptos, fundamentalmente el de non profit sector y el de economía social, sobre los que resulta necesario indagar las similitudes y diferencias que presentan, si se quiere poner orden en el barullo terminológico actualmente existente que dificulta la identificación institucional de dicho tercer sector.

El enfoque *Non-Profit Organisations* (NPO), desarrollado principalmente en el ámbito anglosajón, sigue una lógica deductiva: a partir de la delimitación de los sectores “de mercado” y “público”, deduce la conformación de un tercer sector que se activaría en la sociedad, ante la existencia de *fallos de mercado*, para darles una respuesta. Establece como criterio principal para las organizaciones del TS la ausencia de lucro por parte quienes controlan estas organizaciones, y se vincula sobre todo con acciones filantrópicas, caritativas o de voluntariado. Entre las instituciones que encajan mejor con este enfoque destacan las vinculadas a grandes corporaciones industriales o financieras, como las fundaciones que aquellas ponen en marcha para sus proyectos filantrópicos en ámbitos educativos, culturales o sanitarios.

Respecto al enfoque de Economía Social, desarrollado en el ámbito europeo, la literatura sigue más bien un método inductivo, que parte de la realidad histórica de organizaciones puestas en marcha para resolver problemas en las comunidades, y de esa experiencia trata de extraer el concepto genérico. Es un enfoque más amplio que el de NPO, que da menos relevancia a limitaciones a priori, como en el caso de la obtención de ganancias, y pone más el acento en los objetivos de estas organizaciones. El concepto de Economía Social cuenta con una larga tradición, que aparece recogida en la obra de importantes autores del

siglo XIX, como Mill o Walras, los cuales teorizan sobre el papel equilibrador o complementario del mercado que tendrían este tipo de instituciones surgidas tras la Revolución Industrial.

Respecto a las diferencias entre ambos enfoques, Monzón (2006, pp.20-22) apunta tres elementos principales:

i) El ánimo de lucro:

El enfoque NPO excluye del TS a todas aquellas organizaciones que distribuyen beneficios, bajo cualquier modalidad, a las personas o entidades que las han creado, controlan o financian... exige que las organizaciones del TS no tengan finalidad lucrativa (not-for-profit), es decir, que no se hayan creado con el objetivo principal de generar beneficios ni de obtener una rentabilidad financiera.

ii) La democracia organizativa: “la aplicación del criterio democrático, exigido por el enfoque ES y no considerado por el enfoque NPO.”

iii) Los destinatarios de la actividad:

la diversa amplitud y jerarquía que en el enfoque NPO y en el de la ES tienen los destinatarios de los servicios ofrecidos...En el enfoque NPO no existe ningún criterio que sitúe el servicio a las personas como objetivo prioritario. Las entidades no lucrativas pueden crearse, tanto para proporcionar servicios a las personas, como a las sociedades que controlan o financian a dichas entidades...

Con el paso del tiempo se ha avanzado en el acercamiento de ambos enfoques, (Corral-Lage, Maguregui-Uriónabarrenechea, L. Elechiguerra-Arrizabalaga, 2019), mediante una aplicación menos rígida de algunos límites, como los de no lucratividad o democracia organizativa, en base a su interpretación en cada contexto y a la atención a principios esenciales, como la primacía de la persona sobre el capital,

o la realización de actividades consideradas de interés social, como ha sido el caso de las Fundaciones, o las organizaciones del Tercer Sector de Acción Social.

El enfoque de Economía Social se ha visto complementado en décadas recientes con los planteamientos de la Economía Solidaria, cuyos planteamientos ponen el foco en una concepción diferente de la economía, así como en la dimensión política de las actividades y organizaciones que las llevan a cabo, más que en la delimitación de sectores que agrupen a un determinado tipo de instituciones. El surgimiento de este enfoque ha generado debates sobre la conveniencia o no de aglutinar ambos conceptos bajo el de Economía Social y Solidaria, como veremos.

En este trabajo dejaremos a un lado el enfoque anglosajón de las NPO para centraremos en los de la Economía Social y la Economía Solidaria, más propios del ámbito europeo. No obstante, dado que la delimitación de estos conceptos se enfrenta a una amplia casuística de actividades e instituciones, así como a múltiples contradicciones en la práctica, abordaremos también una aproximación histórica que nos ayude a interpretar lo que los conceptos teóricos tratan de reflejar.

2.3.1. Economía Social

La Economía Social tiene una fuerte trayectoria en Europa, cuyos antecedentes pueden rastrearse a lo largo de toda la Historia. Sin embargo, en su forma moderna, se considera que tiene su origen a finales del siglo XVIII, con las organizaciones de apoyo mutuo iniciadas por los artesanos y obreros industriales que reaccionaron al deterioro de sus condiciones de vida provocado por la Revolución Industrial.

Este movimiento obrero se caracterizó por combinar la denuncia del nuevo sistema económico y social con la construcción de nuevas instituciones que daban respuesta a algunas de las carencias de las clases trabajadoras, de forma que los nacientes sindicatos se

entremezclaban con cooperativas, sociedades de socorros mutuos, sociedades de resistencia, etc. Su desarrollo fue muy intenso a lo largo del siglo XIX en varios países europeos y del continente americano, tanto por el número de trabajadores implicados como por la profundidad de los planteamientos y el compromiso con el que aquellos los defendían. La primera asociación importante de tipo cooperativo en el continente, L'Association Chrétienne des Bijoutiers en Doré, se constituyó en 1834 en Francia, donde el movimiento obrero alcanzó su máximo apogeo, con miles de nuevas organizaciones y cientos de miles de afiliados. En España, la primera organización importante de este tipo fue el sindicato de la Asociación de Tejedores de Barcelona, de 1840, que también incluía el modelo complementario de denuncia sobre la explotación laboral con la creación de nuevas respuestas institucionales, al constituirse junto con la Asociación Mutua de Tejedores. En Inglaterra, en 1844, se funda la Sociedad Equitativa de los Pioneros de Rochdale, una cooperativa de consumo que distribuía entre los socios los excedentes generados por su actividad, y que pasa por haber sentado las bases del movimiento cooperativo moderno. También en Inglaterra, en 1895, se funda la Asociación Cooperativista Internacional (ACI), siguiendo la lógica de fraternidad internacional del movimiento obrero. Estas ideas e instituciones se extendieron también en el ámbito rural, especialmente las cooperativas agrícolas, junto a las cuales se constituyeron numerosas cooperativas de crédito, como las impulsadas por Raiffeisen en Alemania.

Estas organizaciones de trabajadores se caracterizan por un claro componente de transformación social, fruto de una cultura obrera empapada del conflicto entre capital y trabajo, así como de los valores de la ayuda mutua y la autogestión; en su interior surgieron muchas de las ideas socialistas que serían formalizadas y popularizadas por autores como Saint-Simon, Owen, Fourier o Marx, entre otros muchos. También economistas clásicos de ideología liberal, como Mill o Walras, defendieron en sus obras las ventajas económicas y sociales de

organizaciones de tipo cooperativo o mutualista, aunque estos no tenían en consideración su potencial para la transformación del capitalismo, sino sus posibilidades para complementarlo e, incluso, para hacerlo más democrático (Monzón, 2003).

Estas organizaciones vinculadas al movimiento obrero continuaron, con diferentes niveles de actividad entre países, durante el primer tercio del siglo XX, pero, a partir de ese período, los fuertes cambios sociales, económicos y políticos de la época fueron debilitando y transformando su dimensión política, su dinamismo y su creatividad organizativa. En esta evolución influyeron aspectos como la mejora de las condiciones materiales de vida de los obreros, el logro de muchas conquistas históricas y, especialmente tras la segunda Guerra mundial, el aumento del papel del Estado por medio de las denominadas políticas sociales. Por otra parte, muchas de estas organizaciones empezaron a verse cada vez más influenciadas por los factores dominantes del sistema en el que se integraban (Laville, 2005). En el caso de las cooperativas, aumentaba la necesidad de introducir mejoras técnicas y, especialmente, de concentrar los medios de producción para poder competir con las demás empresas del mercado; por otro lado, en las asociaciones, y especialmente en las mutuas, se fue imponiendo la adaptación de las actividades a las regulaciones sobre servicios sociales decididas por los Estados, con los que empezaron a colaborar. De este modo, puede hablarse de la desaparición de la Economía Social como parte del movimiento emancipador en el que se fraguaron sus organizaciones, aunque muchas de estas organizaciones permanecieron en activo, trabajando en los espacios que el sistema les asignaba.

A partir de los años 70, en paralelo con el surgimiento de la RSC, la nueva crisis del capitalismo impulsa el resurgimiento de nuevas organizaciones que tratan de paliar algunos de los graves efectos sociales y ambientales del sistema económico que empiezan a trascender en la opinión pública. Complementariamente, las políticas neoliberales que los Gobiernos implantan en las últimas décadas del

siglo XX provocan el deterioro del “Estado del bienestar” y, en muchos casos, el trasvase de algunos de los servicios prestados directamente por los Estados a organizaciones privadas que son contratadas por estos. Este impulso se transmite, apoyado por los propios Estados, al crecimiento de una nueva Economía Social que, aunque hereda referencias ideológicas y comparte algunos elementos con las organizaciones puestas en marcha por el movimiento obrero, carece en gran medida de la dimensión explícita de transformación social que constituía la razón de ser de aquel.

Por otra parte, los elementos de identidad relativos a la adopción de una determinada forma jurídica, e incluso las declaraciones públicas de compromiso con los principios de la Economía Social, no garantizan un comportamiento de estas organizaciones acorde con los valores que históricamente había representado (Spear, Cornforth y Aiken, 2009). En la literatura se ha extendido el concepto de *isomorfismo* para referirse a la adopción, por parte de organizaciones de origen reivindicativo, de los valores y comportamientos propios del sistema, tanto de las empresas puramente capitalistas como de los Estados. En este tipo de contradicciones adquiere gran importancia el tamaño de las organizaciones, como ejemplifica el caso de algunas cooperativas en las que su gran crecimiento ha sido determinante para que su práctica real se acerque a la de las grandes corporaciones de la economía convencional, algo que ha documentado Kasmir (1996) para el caso paradigmático de la española Mondragón. De modo semejante, la dependencia respecto a las políticas de los Estados ha convertido, en la práctica, a muchas mutualidades en extensiones de los organismos de los Gobiernos para la provisión de servicios públicos.

En la vertiente política, estas organizaciones de la Economía Social, lejos de la unión de los trabajadores de la que surgieron, han llevado a cabo procesos de unión “por arriba” en defensa de los intereses corporativos (Laville, 2005), como en el caso de Francia, nuevamente a la cabeza en el desarrollo de la Economía Social, donde

un grupo importante de cooperativas, mutuas y asociaciones se unieron, con el apoyo del gobierno, para crear, en 1976, el Comité National de Liaison des Activités Coopératives, Mutuelles et Associatives (CNLAMCA).

Desde finales del siglo XX, el sector de la economía social ha mantenido en Europa un peso relativamente importante y estable, tanto a nivel de empleo como de influencia en la sociedad, aunque no nos ha sido fácil obtener datos comparables que reflejen adecuadamente su evolución. Como aproximación a su importancia, en la UE-15 de 1997, las organizaciones de la Economía Social empleaban a 8,8 millones de trabajadores (CIRIEC, 2000, p. 154) y veinte años después, en la UE ampliada a 28 países, un gran sector de 2,8 millones de cooperativas, mutuas, asociaciones, fundaciones, empresas de inserción y otras instituciones empleaban a 13,6 millones de personas, equivalentes al 6,3% de todo el empleo remunerado en la UE (Social Economy Europe [SEE], 2019).

Sobre el concepto de Economía Social puede decirse que hay bastante consenso en la literatura de ámbito europeo, a pesar de que engloba un conjunto de organizaciones con características muy diversas, y de que el sucesivo surgimiento de nuevos tipos de organizaciones, como es el caso de organizaciones de prestación de servicios asistenciales, ha dado lugar a algunas diferencias sobre su encaje en el sector.

Tradicionalmente, la Economía Social se ha referido al sector formado por organizaciones con forma jurídica de cooperativas, mutuas y asociaciones. Sin embargo, desde los años 70, las asociaciones sectoriales han ido priorizando el enfoque normativo en sus definiciones, en las que el criterio de la forma jurídica se complementa con el de los principios que rigen su funcionamiento.

La primera definición institucional de Economía Social que hemos encontrado aparece en la “Charte de l’économie sociale”, publicada en

1980 por el CNLAMCA y citada por Monzón (2006, p.12), donde se define como el

conjunto de entidades no pertenecientes al sector público que, con funcionamiento y gestión democráticos e igualdad de deberes y derechos de los socios, practican un régimen especial de propiedad y distribución de las ganancias, empleando los excedentes del ejercicio para el crecimiento de la entidad y la mejora de los servicios a los socios y a la sociedad.

Esta definición, que deja fuera a organizaciones que no cumplen el criterio de gestión democrática, como es el caso de las Fundaciones, se amplía posteriormente con la recogida en la “Carta de principios de la Economía Social”, publicada en 2002 por la Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutuas, Asociaciones y Fundaciones (CEP-CMAF), donde se establecen los principios siguientes:

- primacía de la persona y del objetivo social frente al capital,
- adhesión voluntaria y abierta;
- control democrático por parte de los miembros;
- combinación de los intereses de los miembros o usuarios con el interés general;
- defensa y aplicación de los principios de solidaridad y de responsabilidad;
- autonomía de gestión e independencia de los poderes públicos;
- utilización de la mayoría de los excedentes para la consecución de objetivos de desarrollo sostenible, servicios de interés para los miembros o de interés general.

Posteriormente, han ido surgiendo nuevas definiciones desde ámbitos académicos, de las propias organizaciones y de instituciones gubernamentales, entre las que tiene mucha aceptación la realizada por Barea y Monzón para la elaboración del “Manual europeo de cuentas satélite de la Economía Social”, y que posteriormente recoge el Informe

sobre la Economía Social de Europa, elaborado por Chaves y Monzón (2005, p. 20)

Conjunto de empresas privadas organizadas formalmente, con autonomía de decisión y libertad de adhesión, creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado, produciendo bienes y servicios, asegurando o financiando y en las que la eventual distribución entre los socios de beneficios o excedentes así como la toma de decisiones, no están ligados directamente con el capital o cotizaciones aportados por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos. La Economía Social también agrupa a aquellas entidades privadas organizadas formalmente con autonomía de decisión y libertad de adhesión que producen servicios de no mercado a favor de las familias, cuyos excedentes, si los hubiera, no pueden ser apropiados por los agentes económicos que las crean, controlan o financian.

Conviene llamar la atención sobre la diferenciación entre organizaciones “de mercado” -cooperativas, empresas de inserción, etc.-, que ofrecen sus productos para la venta en competencia con las empresas privadas convencionales, y las de “no mercado” -asociaciones privadas que no tienen productos o servicios para la venta-. Asimismo, es relevante diferenciar entre aquellas organizaciones de “interés general”, que se dirigen a toda la sociedad, y las de “interés mutualístico”, enfocadas específicamente a los colectivos que las ponen en marcha.

Un paso hacia la estandarización del sector, y su visibilización, fue la decisión de realizar las cuentas satélite de Economía Social en el Sistema Europeo de Contabilidad, que supone un avance de concreción, aunque siguen apareciendo retos relativos a la interpretación de los conceptos.

2.3.2. Economía Solidaria

Hacia los años 80 del siglo pasado comenzó a extenderse en Francia, Canadá y algunos países sudamericanos, y posteriormente en otros países europeos, el concepto de Economía Solidaria. La relación entre la Economía Solidaria y la Economía Social ha sido fuente de amplios debates en ámbitos internos de la Economía Solidaria, donde se considera que esta tiene un carácter transformador del que carece la Economía Social. Hoy en día, sin embargo, existe bastante consenso en considerarlos como sectores interrelacionados, e identificar a ambos bajo el concepto de Economía Social y Solidaria (Pérez y Etxezarreta, 2015), o incluso considerar a la Economía Solidaria como una parte de la Economía Social (Chaves y Monzón, 2012). Entre las diferencias, destacamos que la Economía Solidaria no se trata tanto de un paraguas conceptual para un conjunto de organizaciones, ni tampoco de identificar un listado de principios con los que un grupo de personas y organizaciones se comprometen, sino de reflejar un movimiento emergente (Coraggio, 2016), con dos características fundamentales:

En primer lugar, desde una crítica de la teoría económica dominante que, como hemos visto, considera *lo económico* como un sistema autónomo o separado del resto de la sociedad, en la Economía Solidaria se reivindica su inserción en el ámbito más amplio de la sociedad, así como la existencia de formas de relación económica diferentes de las de mercado. Las referencias teóricas de este movimiento se encuentran en autores como Mauss, Boulding y, especialmente, Polanyi, quien plantea una concepción plural de la economía que parte de tres principios:

- i) el de mercado, dominante en el sistema actual, se refiere a las relaciones contractuales establecidas entre oferentes y demandantes, de las que el precio es la expresión principal.
- ii) el de redistribución, referido principalmente a la capacidad de los Estados para asignar recursos en base a decisiones políticas articuladas en leyes.

iii) el de reciprocidad, que se refiere a intercambios realizados libremente entre grupos de individuos que buscan complementarse más allá del interés individual, sin que estas relaciones estén determinadas por normas legales o valoraciones monetarias.

Este enfoque hace hincapié en que el mercado es una “construcción social y política y no un estado ineluctable de la naturaleza” (Coraggio, 2016, p.24), y en que estos tres tipos de relaciones económicas han estado presentes en la sociedad a lo largo de la Historia, con diferente protagonismo en cada contexto histórico, pero solo en la actual etapa del capitalismo se ha llegado a la primacía de las relaciones *de mercado*.

En segundo lugar, se trata de un movimiento con una explícita dimensión política: la Economía Solidaria se caracteriza por un planteamiento de transformación social que parte de una fuerte crítica al sistema capitalista como causa de desigualdades sociales y degradación del medio ambiente. A su vez, esta asunción de una explícita dimensión política implica, obviamente, entrar en los debates ideológicos y en la definición, y *construcción*, de aquello que se considera bueno para la sociedad.

En el plano ideológico, autores como Frere y Reinecke (2011) defienden que la Economía Solidaria hunde sus raíces en las ideas del socialismo libertario, el cual aspira a un protagonismo de la sociedad organizada bajo principios como la autogestión y la solidaridad, antes que a un socialismo estatista o al liberalismo económico. Este planteamiento requiere mayor democracia en los ámbitos político y económico, así como el compromiso político de los ciudadanos. En la misma línea, Coraggio (2016) considera el surgimiento de la Economía Solidaria como una reacción frente a la pérdida de carácter transformador de la Economía Social y, más en general, contra el individualismo y la ideología neoliberal.

Más que un enfoque sobre las organizaciones que la forman, por tanto, se trata de una forma de llevar a la práctica el principio de solidaridad mediante la acción de la *sociedad civil*, lo que, para Laville

(2011), se hizo posible con el reconocimiento de los derechos individuales y la difusión del concepto abstracto de solidaridad. De este modo, la Economía Solidaria recuperaría, para este autor, el origen histórico de la Economía Social, en la lucha del movimiento obrero del siglo XIX.

En cuanto a su plasmación institucional, nos encontramos con la especial dificultad de que se trata de un movimiento muy heterogéneo y con gran porcentaje de organizaciones muy pequeñas, que abarca desde movimientos sociales a cooperativas o trabajadores autónomos. Asimismo, autores como Carrero y Sanz (2019) constatan la carencia de estudios empíricos que permitan conocer mejor cómo se están llevando a cabo en la práctica estos planteamientos que van a contracorriente de la economía capitalista dominante, y que se enfrentan a contradicciones constantes.

En España, la Economía Solidaria se desarrolla desde finales del siglo pasado, organizada principalmente a través de redes territoriales que se agrupan en REAS, la Red de Redes de Economía Alternativa y Solidaria creada en 1995, y en la que actualmente se integran cerca de 800 organizaciones, un número muy minoritario en el contexto español, pero que permite cierta visibilidad social y posibilidades de colaboración.

Desde REAS se realizan, fundamentalmente, labores de apoyo a la relación entre las organizaciones y articulación de redes territoriales y sectoriales, de visibilización de este tipo de economía y de propuestas políticas en línea con sus planteamientos. Asimismo, en los últimos años, REAS ha venido impulsando la inclusión de los postulados de la economía feminista y la economía ecológica en las prácticas de la Economía Solidaria.

Las organizaciones de la Economía Solidaria han definido una serie de ejes transversales compartidos que forman el núcleo de su identidad, aunque el comportamiento coherente con los mismos no se

entiende en clave de requisito para la pertenencia, sino de proceso hacia ellos como objetivo. Estos ejes son los siguientes:

- La autonomía como principio de libertad y ejercicio de la corresponsabilidad.
- La autogestión como metodología que respeta, implica, educa, iguala las oportunidades y posibilita el empoderamiento.
- La cultura liberadora como base de pensamientos creativos, científicos y alternativos que nos ayuden a buscar, investigar y encontrar nuevas formas de convivir, producir, disfrutar, consumir y organizar la política y la economía al servicio de todas las personas.
- El desarrollo de las personas en todas sus dimensiones y capacidades: físicas, psíquicas, espirituales, estéticas, artísticas, sensibles, relacionales...en armonía con la naturaleza, por encima de cualquier crecimiento desequilibrado económico, financiero, bélico, consumista, transgénico y anómalo como el que se está propugnando en nombre de un desarrollo “ficticio”.
- La compenetración con la Naturaleza.
- La solidaridad humana y económica como principio de nuestras relaciones locales, nacionales e internacionales.

Como puede apreciarse, volvemos a principios y conceptos muy abiertos e interpretables, que facilitan la adhesión de organizaciones diferentes, pero al tiempo complican su aplicabilidad en la práctica.

En concordancia con estos ejes, dentro de REAS se llevó a cabo un largo debate para la redacción y aprobación, en 2011, de la *Carta de Principios de la Economía Solidaria*, que consta de seis puntos: *equidad, trabajo, sostenibilidad ambiental, cooperación, sin fines lucrativos y compromiso con el entorno*.

No obstante, también aquí la concreción de esos principios en la práctica da pie a un amplio margen de interpretación que resta capacidad explicativa al concepto de Economía Solidaria, a la vez que

dificulta la elaboración de registros que permitan dar a conocer el sector o su relevancia en la sociedad.

Para tratar de dar respuesta a esta problemática, desde REAS se ha impulsado la herramienta de la Auditoría Social, que pretende definir indicadores válidos para evaluar el grado de adaptación de las organizaciones a los principios, así como servir de diagnóstico a estas para que puedan mejorar su adaptación a los mismos. Esta Auditoría viene realizándose desde 2015, y tiene carácter voluntario. En la edición de 2020 participaron 495 organizaciones, y de sus resultados podemos extraer algunos rasgos que consideramos de utilidad para la caracterización del sector:

- La mayor parte son organizaciones de tamaño reducido, con una media de 21 trabajadores y poco más de 1 millón de euros de ingresos anuales.
- El 25% del total de ingresos corresponde a subvenciones, lo cual puede explicarse por el elevado porcentaje de organizaciones dedicadas a la inserción socio-laboral o al apoyo a personas en situación de pobreza y exclusión.
- La mayoría de las organizaciones tienen la forma jurídica de cooperativas de trabajo asociado (28,1%) o de asociaciones (25,8%).
- El sector de actividad más frecuente es de la educación (20%), seguido de la salud y los cuidados (14%), la vivienda y gestión del entorno (11%) y el asesoramiento (10%).
- El 76,5% de las organizaciones hacen públicas sus remuneraciones.
- El 92,7% participan en proyectos que aligutinan a otras organizaciones de la Economía Solidaria u otras ONGD.
- El 68,7% hacen uso de las finanzas éticas y solidarias.

En resumen, organizaciones pequeñas, terciarizadas, relativamente poco sometidas a la presión de la competencia, con alto porcentaje de

cooperativas e importante dependencia de subvenciones, y con prácticas de transparencia retributiva o trabajo en proyectos compartidos y redes muy por encima del contexto asociativo y empresarial español.

Un aspecto destacable de la Economía Solidaria en España es la colaboración que reciben de las Administraciones Públicas de ámbito municipal o autonómico, entre las que destacarían la Estrategia Municipal de la Economía Social y Solidaria 2018-2025 del Ayuntamiento de Madrid, el Plan de Impulso de la Economía Social y Solidaria del Ayuntamiento de Barcelona o la colaboración de las Agencias de Desarrollo Local, especialmente en el País Vasco.

La Economía Solidaria aparece como una realidad emergente, con potencial de transformación social en cuanto su análisis identifica al capitalismo como causa de desigualdad y deterioro ecológico, y a que se plantea desde la teoría y la práctica la necesidad de responder con alternativas en el ámbito de la política y de nuevas instituciones económicas. Consideramos de gran interés que dicho análisis sea compartido entre experiencias heterogéneas y de diferentes países, y que exista una colaboración internacional en instituciones como la Red Intercontinental de Promoción de la Economía Social Solidaria (RIPESS). Asimismo, entendemos que ya han puesto en marcha prácticas que pueden considerarse parte del proceso de transformación social necesario, como las referidas a la democracia en la toma de decisiones o a la equidad retributiva entre los trabajadores. No obstante, transcurridas ya más de tres décadas desde las primeras iniciativas de este tipo, observamos algunas sombras que podrían haber limitado su eficacia a la hora de construir alternativas transformadoras. Entre ellas encontramos, de nuevo, cierta confusión o ambigüedad en el campo de acción, reducida dimensión, heterogeneidad organizativa, y falta de claridad, tanto en lo referido a su debatida relación con el sector de Economía Social como en la concreción de sus principios. Por otra parte, su carácter minoritario en lo cuantitativo no ha librado a buena

parte las organizaciones que la forman de enfrentar contradicciones y dilemas propios del contexto en el que realizan su acción, tanto derivadas de la competencia con empresas convencionales, como de la dependencia, al menos en España, de subvenciones y decisiones del poder político, o del carácter asistencialista de gran parte de sus servicios. En un capitalismo caracterizado por el poder monopólico de grandes corporaciones, se revela necesario ir más allá de lo que hasta la fecha ha llevado a cabo la Economía Solidaria.

Por último, señalamos el fundamental aspecto de la conciencia y convicción de las personas involucradas en este tipo de organizaciones, un tema que ha sido objeto de investigación empírica por Pérez de Mendiguren (2014) para el caso de REAS Euskadi¹³. El trabajo arroja conclusiones muy relevantes, a pesar de que han transcurrido ya 10 años desde la recogida de los datos; por una parte, destaca la constatación, una vez más, de que en las organizaciones de mayor tamaño no se percibe una coherencia fuerte con los principios; en segundo lugar, más interesantes todavía, las conclusiones respecto a la escasa relevancia que los propios trabajadores dan a los principios de la Economía Solidaria, especialmente a aquellos que trascienden los intereses internos de las organizaciones en las que trabajan. Consideramos necesario profundizar acerca de la presencia en la práctica del principio de solidaridad que la propia Economía Solidaria considera un eje central para las posibilidades de transformación social.

En cuanto a la vinculación de la banca ética con la Economía Solidaria, se constata una especial colaboración con alguna de estas entidades, por dos vías principales: en primer lugar, a través de la financiación a empresas y asociaciones del sector, las cuales tienen a menudo más difícil acceso a la banca convencional; en segundo lugar,

¹³ Tesis “Debates conceptuales y aspectos organizativos de la Economía Solidaria: el caso de REAS Euskadi”. En ella analiza las respuestas válidas enviadas por 681 personas.

no menos importante, mediante su participación en redes y asociaciones con otras organizaciones (Pedreño 2017).

2.3.3. El modelo de los microcréditos

El modelo de los microcréditos es uno de los surgidos en torno al paradigma del Tercer Sector que ha gozado de mayor predicamento como ámbito de acción específico entre la acción social y la ayuda al desarrollo desde sus comienzos, que se remontan, también, a la década de los 70 del siglo XX (Gutiérrez, 2006). Esta especial dedicación ha sido recurrentemente asociada a la figura de Mohamed Yunus, creador del Grameen Bank en Bangladesh en 1982 y galardonado con el Nobel de la Paz en 2006. Junto con el Grameen Bank, otras organizaciones dedicadas a microcréditos comenzaron a extenderse de forma extraordinaria en algunos países empobrecidos en las últimas décadas del siglo pasado, principalmente del Sudeste Asiático y Sudamérica, entre las que destacan, por número de clientes e importe de los préstamos, el Brac Bank, también de Bangladesh, el SEWA Bank en India, el Banco Solidario (BancoSol) en Bolivia, así como ACCION, en Brasil y otros países sudamericanos, por citar algunas de las más importantes.

Una de las definiciones más utilizadas en la literatura económica sobre microcréditos es la adoptada en la 1ª Conferencia Internacional sobre Microfinanzas, que tuvo lugar en Washington D.C. en febrero de 1997: “Los programas de microcrédito otorgan préstamos pequeños a los pobres, a fin de que puedan emprender actividades por cuenta propia que generen ingresos y les permitan mantenerse a sí mismos y a sus familias.” (ONU, 1997)

El modelo de microcréditos se ha ampliado, a su vez, al de microfinanzas, en el que se incluyen diversos tipos de servicios financieros, como los de seguros o consultoría, dirigidos a los mismos empobrecidos que piden pequeños préstamos.

Desde sus comienzos, el modelo de los microcréditos, y más ampliamente el de microfinanzas, ha experimentado un enorme crecimiento, alcanzando a 195 millones de personas en 2011, según datos del Microcredit Summit (Banerjee, 2013). Sin embargo, ha sido también enorme la controversia generada sobre esta herramienta, sus efectos y sus verdaderos objetivos, especialmente cuando han empezado a publicarse prestigiosos informes (Banerjee, 2013; Duvendack et al., 2011) que cuestionan seriamente su contribución a la reducción de la pobreza, y cuando han trascendido prácticas oscuras y graves acusaciones de irregularidades que afectan, entre otros de sus responsables, a la cara más representativa de los microcréditos, Mohammed Yunus¹⁴ (Gómez, 2016).

Aunque en la literatura económica se ha multiplicado la atención al tema de los microcréditos, con numerosas investigaciones y trabajos destacados cuyo análisis excede los objetivos de esta Tesis, presentaremos a continuación algunos de los fundamentos teóricos sobre el origen de los microcréditos y, a continuación, algunas de las críticas más profundas y prestigiosas que hemos encontrado sobre este mecanismo.

Entre los autores que se muestran partidarios de este instrumento, y en la mayoría de los textos descriptivos y documentos de instituciones de microfinanzas que hemos consultado, el argumento más frecuente sobre la utilidad de los microcréditos se centra en la falta de acceso al crédito entre las personas empobrecidas, debido a que estas no forman parte del mercado objetivo de la banca convencional (Jhaveri, 2007; Lacalle, 2001; Ledgerwood, 2000). Esta falta de acceso al crédito, argumentan, impediría a estas personas llevar adelante actividades económicas que les permitan obtener ingresos para aliviar la pobreza.

¹⁴ Yunus fue acusado de desviar 170 millones de coronas suecas donadas por la Agencia Sueca para el Desarrollo (NORAD) para actividades de microcréditos a sociedades de su grupo radicadas en paraísos fiscales. El Gobierno de Bangladesh cesó por este motivo a Yunus de la presidencia del Grameen Bank (Gómez, 2016, p. 91).

Tras este planteamiento subyace el enfoque dominante en la teoría económica que combina, por un lado, la falta de inversión como una de las causas principales del bajo nivel de crecimiento económico, y, a su vez, este bajo crecimiento como la causa principal de pobreza en países del sur; por otro lado, el argumento de que existen *fallos de mercado* que impiden a las personas empobrecidas, o a determinados colectivos dentro de estas, llevar adelante sus inversiones (Hulme y Mosley, 1996). Estos autores resumen las explicaciones de la teoría económica a dichos fallos de mercado, con un enfoque centrado en el comportamiento individual de los agentes económicos, y las agrupan en cuatro puntos principales:

- la inexistencia de prestamistas dispuestos, o legalmente autorizados, a cargar a los prestatarios con los costes extra que suponen préstamos tan pequeños y en los que existe una gran falta de información sobre los prestatarios.
- la falta de agentes dispuestos a asegurar la aversión al riesgo de prestamistas y prestatarios, tomando especialmente en cuenta que se presume una falta de garantías por parte de estos últimos.
- aunque no se diesen los puntos anteriores, la aversión al riesgo característica de los prestatarios potenciales los llevaría a rechazar los préstamos, y esto aunque las expectativas de ganancia, intereses y seguros incluidos, fueran superiores a los costes de inversión.
- la divergencia entre los costes privados y los sociales de las inversiones, debida a las externalidades, impide que se lleven a cabo proyectos beneficiosos para la sociedad. (Ibid., p.16)

Lejos de plantear las diferencias estructurales entre países o las condiciones necesarias para que pueda producirse ese crecimiento, este enfoque argumenta que, ante estos fallos del mercado, los Gobiernos de países del norte ponen en marcha o respaldan inversiones mediante programas de ayuda internacional que tienen el objetivo de impulsar el

crecimiento de países empobrecidos. Este planteamiento constituye el respaldo teórico a las políticas que, desde la década de los 30 del siglo pasado, ponen en marcha las Development Financial Institutions (DFI), organizaciones gubernamentales de ayuda al desarrollo especializadas en finanzas. Estas instituciones habrían aportado grandes sumas de dinero a los países empobrecidos, canalizadas a través de bancos de desarrollo o cooperativas de crédito controladas en gran medida por los Estados de destino, las cuales desplegaron una red de sucursales en lugares donde la banca convencional no estaba presente, y realizaron préstamos subsidiados, especialmente a agricultores, y en particular a las mujeres de áreas rurales, que sufrían con más intensidad la *exclusión financiera*. Sin embargo, se argumenta, estos programas de ayuda no habrían tenido éxito, en parte debido a la ineficiencia de estas instituciones controladas por los Estados, y en parte a los negativos efectos que los subsidios tendrían en el comportamiento económico de los prestatarios. Ante este fracaso, se habría replanteado la forma de la ayuda al desarrollo hacia otro tipo de entidades, algunas ya existentes en forma de ONGs y otras organizaciones de la *sociedad civil*, y otras novedosas, como el caso ejemplar del Grameen Bank.

En la última década, sin embargo, se han multiplicado durísimas críticas al modelo de microcréditos, que ponen no solo en cuestión sus resultados en la disminución de la pobreza, sus efectos en las poblaciones en los que se emplean o la existencia generalizada de malas prácticas, sino los planteamientos de fondo a los que responde esta forma de *ayuda*.

En cuanto a los resultados, varios de los autores que han analizado los microcréditos desde un enfoque crítico denuncian que, tras décadas de funcionamiento y de cantidades ingentes de dinero aportadas por algunos Gobiernos y Organismos Internacionales, la pobreza, obviamente, no ha desaparecido, ni hay evidencias de mejora en la población. Entre los trabajos realizados destaca la revisión sistemática realizada por Duvendack et al. (2011, p. 79), en la que, además de

cuestionar las metodologías y datos utilizados por las evaluaciones de impacto publicadas hasta su revisión, reflejan en sus conclusiones: “Microfinance activities are highly attractive, not only to the development industry but also to mainstream financial and business interests with little interest in poverty reduction or empowerment of women...”.

Además, en muchos casos, las poblaciones a las que se han dirigido se encuentran sobreendeudadas, lo que en países como la India ha llevado al suicidio a miles de personas incapaces de hacer frente a las deudas, mayoritariamente mujeres, a las que se han dirigido estos microcréditos como forma de *empoderamiento* (Gómez, 2016). Además, el despliegue de las microfinanzas habría tenido como consecuencia la potenciación de sectores informales de la economía¹⁵, con muy bajo nivel de inversión, en detrimento de programas de industrialización realizados por los Estados. Por último, los autores señalan el efecto extraordinariamente negativo de potenciar una cultura de salida individual de la pobreza antes que una respuesta política colectiva, planteamiento muy acorde con los valores del capitalismo (Bateman, 2017, p.27).

En la crítica a los planteamientos de fondo y la lógica de las microfinanzas destacan especialmente autores como Milford Bateman y Philip Mader. Este último parte de cuestionar el discurso habitual que presenta la historia de Yunus y otros pioneros sobre el origen de los microcréditos de un modo bastante aislado del contexto institucional e histórico en el que surgen, poniendo el foco en la personalidad o las brillantes ideas de los impulsores. Este autor explica, por ejemplo, que la experiencia de cooperativas de crédito en antiguas colonias

¹⁵ Bateman (2017) destaca incluso programas de préstamos dirigidos a mendigos para sus necesidades más básicas, a los cuales se solicita que coloquen una placa acreditativa en el lugar donde practican la mendicidad. Estos programas son publicitados por el banco en <https://grameenbank.org/grameen-banks-struggling-beggar-members-programm>

británicas, como la India o Bangladesh, constituyó un factor fundamental para que allí tuvieran éxito algunas de las primeras experiencias de microcréditos, como el Brac Bank, el Grameen Bank o el SEWA bank. Pero lo más relevante, a nuestro entender, es el papel que atribuye al cambio en las políticas poscoloniales de ayuda internacional a los países pobres, que pasaron de colaborar con los Estados en el fomento de actividades rurales e industriales a través de bancos de desarrollo y otras administraciones, a establecer una relación directa con los colectivos excluidos, como parados o mujeres, en una estrategia para neutralizar el protagonismo de los Estados de estos países que, en muchos casos, habían comenzado políticas de desarrollo, como las llamadas de sustitución de importaciones, las cuales chocaban con los intereses de corporaciones occidentales. Esto se hizo, en gran medida, a través de ONGs que, como hemos visto en el caso de la Economía Social, habían empezado a desarrollar algunas actividades asistenciales que hasta entonces prestaban directamente los Estados (Mader, 2015). En una línea semejante, Bateman (2017), considera que las microfinanzas jugaron un papel importante en la época de la Guerra Fría, dirigidas a frenar las movilizaciones antiimperialistas en algunos países, como las que habían surgido en Cuba, Guatemala y otras colonias políticas y económicas de Occidente. Ambos autores coinciden en destacar el papel ideológico que las microfinanzas tuvieron en la extensión de las políticas neoliberales del llamado *Consenso de Washington*. Este argumento se refuerza con el hecho de que la gran mayoría contaron en sus inicios con el apoyo de instituciones como la USAID o el Banco Mundial, y su dependencia de países donantes, como USA o Reino Unido, se mantuvo durante décadas, a pesar de que ONGs y otras organizaciones de microfinanzas obtuvieron en muchos casos autorizaciones de los Estados para funcionar como bancos.

Pero todavía más allá, a pesar de que este tipo de acciones parecen agudizar, y no reducir, los desequilibrios entre países mediante su

utilización política e ideológica, en un momento posterior se buscaron modelos para que las microfinanzas, cuyo mercado se había creado *ex novo* con la ayuda del poder político de los Estados y el Banco Mundial, se convirtiesen en negocios rentables, capaces de captar inversiones en los *mercados financieros internacionales* y ofrecer retornos a los inversores a tasas equivalentes de otras inversiones. En este proceso, una vez más en la Historia, el poder político y económico, ahora representado por el Banco Mundial tuvo un papel esencial, mediante la creación del Consultative Group to Assist the Poorest (CGAP), que facilitó, entre otros aspectos, apoyo para la reorganización de las microfinanzas hacia modelos más estandarizados y eficientes.

Finalmente, queremos destacar que, con las diferencias propias de contextos muy distintos, y con algunas diferencias en los objetivos, los elementos de crítica señalados sobre los microcréditos en países empobrecidos nos parecen válidos también para los que los Gobiernos de los países occidentales pusieron en marcha internamente, como es el caso de las Community Development Financial Institutions (CDFI) en Estados Unidos, dirigidas fundamentalmente al autoempleo entre personas de rentas bajas y colectivos excluidos. En particular, consideramos muy negativa la política de búsqueda de soluciones individuales a problemas de evidente dimensión política.

3. CARACTERIZACIÓN DEL SECTOR DE BANCA ÉTICA

3.1. INTRODUCCIÓN

En el capítulo anterior hemos abordado un estudio breve, pero consideramos que suficientemente explicativo, de las actividades, corrientes o sectores que en la literatura se relacionan con la banca ética, cuando no se integra a esta directamente en alguna de ellas. Se trata de realidades recientes y heterogéneas, agrupadas en los paradigmas de la Responsabilidad Social o del Tercer Sector, que cuentan con mucha más actividad, una literatura mucho más amplia que la banca ética y, podemos decir, también un mayor grado de consenso entre los autores. No obstante, debido a la vaguedad de los conceptos, características y declaraciones, así como a la falta de un marco teórico que nos parezca adecuado, hemos realizado una revisión histórica y conceptual de dichos sectores o prácticas como modo de acercarnos al mejor conocimiento posible de dichas experiencias, de forma dinámica y en su contexto histórico e institucional. Hemos encontrado, así, una diferencia fundamental en el papel que las grandes corporaciones y los organismos internacionales juegan en cada una de ellas, y hemos descubierto también algunos puntos claros de contacto con la banca ética, entre los que destacamos el uso del enfoque TBL en la selección de indicadores de gestión o de inversiones, propio del paradigma de Responsabilidad Social, o la búsqueda de formas más democráticas de organización interna, que caracteriza a la Economía Social y la Economía Solidaria.

Respecto a las posibilidades de transformación social, si bien aparecen en gran medida elementos diferentes de lo que podríamos denominar empresas e instituciones financieras convencionales, entre los que destacaríamos la mayor democracia interna presente en la Economía Social, hemos visto que difícilmente pueden considerarse

modelos para la transformación que planteen formas de relación social distintas al intercambio mercantil guiado por el lucro o *el mercado* como elemento de organización de la sociedad, salvo el caso de la muy heterogénea, frágil y minoritaria Economía Solidaria, que plantea en su análisis y discurso, cuando menos, una abierta crítica al modelo capitalista, así como una dimensión política explícita. En las demás prácticas, sectores o movimientos observamos, incluso, una forma de legitimar, y hasta de acrecentar, como en el caso de los microcréditos, el ámbito de las relaciones de intercambio guiadas por el lucro que describimos al comienzo de este trabajo.

A continuación, entraremos de forma más directa al estudio de las organizaciones objeto de esta Tesis, en las que la enorme heterogeneidad respecto al número de entidades existentes no permite una revisión histórica como la del apartado anterior, que podría acabar constituyendo una recopilación de historias con una casuística desproporcionada. Por tanto, profundizaremos en las posibilidades del análisis conceptual a partir de la revisión de la literatura académica y los documentos institucionales, y posteriormente haremos una propuesta de delimitación sectorial a partir de algunos datos significativos de un grupo amplio de entidades más relacionadas con el difuso entorno de la banca ética.

3.2. ANÁLISIS DE LAS FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

Las fuentes consultadas tienen su origen, fundamentalmente, en el ámbito académico, en las entidades de banca ética y en algunos autores que participaron en su creación o dirección, o en las instituciones sectoriales que las agrupan, además de textos divulgativos surgidos de jornadas o congresos sobre el tema. Destaca la exigua presencia de publicaciones de organismos oficiales, tanto estatales como internacionales, lo que puede interpretarse como un indicio del escaso apoyo oficial que este tipo de banca ha tenido hasta la fecha.

De modo general, podemos decir que la literatura sobre banca ética continúa siendo muy escasa (Abad y Valls, 2018), transcurrida ya una década desde que lo pusieran de manifiesto autores como Weber y Remer (2011). Son muy pocos los trabajos publicados si la comparamos con la bibliografía que puede encontrarse sobre la banca convencional, pero también sobre otros campos, relativamente recientes, a los que también nos hemos acercado, como el de la Responsabilidad Social, por ejemplo; también resulta escasa si tenemos en cuenta que ha transcurrido casi medio siglo desde que se crearon los primeros bancos de este tipo, que estos tienen presencia en gran número de países y, en el caso de España, que hace más de quince años desde que comenzara a operar la primera de este tipo de entidades.

La revisión de la bibliografía nos ha permitido extraer algunos rasgos comunes, útiles para una primera aproximación a este sector, que podemos agrupar en cuatro puntos:

En primer lugar, nos interesa destacar que es común situar el nacimiento de la banca ética en el contexto de un sistema financiero al que se considera responsable de graves impactos negativos para la sociedad y el medio ambiente, lo que en no pocos casos se atribuye a un comportamiento anómalo, desviado, falto de ética o desconectado de la *economía real* por parte de las entidades financieras o de sus directivos (Spitzeck, Pirson y Dierskmeier, 2012; Biggeri, 2014). En este sentido, es frecuente encontrar trabajos que relacionan el auge de la banca ética en la última década con la pérdida de confianza de algunos sectores de la sociedad en las entidades convencionales a raíz de la crisis de 2008 (Benedikter, 2011; Weber y Remer, 2011; Sanchís, 2013; Khan y Mohomed, 2017; Duran, García, Palacios, Amat, 2016).

Sin embargo, son muy pocos los que extienden su crítica más allá de comportamientos individuales o referidos a un momento puntual, y enmarcan la banca ética en una crítica general a la banca (Aleman, 2017), y menos todavía los que señalan al sistema económico en su conjunto como injusto, generador de desigualdad, incapaz de cuidar

adecuadamente del medio ambiente o los bienes comunes (Sasia y De la Cruz, 2008; Sasia, 2012; Calvo y Aragón, 2019).

Un segundo rasgo, presente en gran parte de las publicaciones, es que bajo el concepto de Finanzas Éticas, e incluso del más acotado de banca ética, se engloban realidades muy diferentes por su tamaño, características y objetivos, que abarcan desde experiencias de microcréditos en países empobrecidos a entidades bancarias sujetas a las complejas regulaciones estatales, pasando por compañías aseguradoras o fondos de ISR (Alsina, 2002; Setem, 2006; Sanchís, 2013; Alejos, 2014; Ganzo, 2014; Calvo y Aragón, 2019). Es incluso habitual encontrar autores que incluyen, como parte de la banca ética, determinados productos o fondos comercializados por entidades de la banca convencional, aunque con características o denominaciones *éticas* (Soler y Meilán, 2012; E. Callejas, A. Callejas, Vidales, 2017).

Esta agrupación de organizaciones con objetivos, características e impactos tan diferentes da lugar a una gran confusión, tanto en la sociedad como en el ámbito académico, lo que supone un problema relevante al que otras publicaciones tratan de dar respuesta. No es de extrañar, por tanto, que la definición y características de la banca ética constituyan aspectos recurrentes en gran parte de las publicaciones, como la muy citada de De Clerck (2009, p.214), en la que señala la existencia de diferentes denominaciones para nuevos tipos de entidades financieras, y avanza la dificultad de llegar a una definición:

Social, ethical, alternative, sustainable, development and solidarity banking and finance are denominations that are currently used to express particular ways of working with money, based on non-financial deliberations. A precise and unified definition of these types of finance as such is not available and perhaps not possible because of the different traditions from which ethical finance actors have emerged.

La ambigüedad conceptual se refleja también en trabajos que realizan comparaciones y complementariedades entre la banca ética y otros tipos de entidades financieras, como las cooperativas de crédito (Castro y Romero, 2011), en algunos casos a partir del estudio de casos concretos, como el de Sanchís y Pascual (2017), o el de Khan y Mohomed (2018) en el que la comparativa se realiza con la banca islámica.

Un intento de objetivación de los elementos de identidad del sector lo encontramos en aportaciones que se ocupan de la construcción de índices a partir de los principios acordados en algunas de las asociaciones internacionales de carácter sectorial, como es el caso de San José y Retolaza (2007) o de Serrano (2016).

Desde el enfoque de la construcción de teorías, Rizzi, Pellegrini y Battaglia (2018) argumentan que la banca ética puede conceptualizarse como una de las dos formas predominantes de lo que constituiría el pre-paradigma de las Finanzas Sociales, en el que la otra forma dominante correspondería a la inversión de impacto social (SII, por sus siglas en inglés).

Enmarcado en el estudio de las dinámicas sociales, a partir del marco teórico de Polanyi, Tischer (2013) sostiene que la banca ética es parte de un *contra-movimiento* integrado con otras organizaciones de la sociedad civil como respuesta a la *financiarización* de la economía, y combate además la idea de que sea un movimiento de respuesta a la crisis de 2008, con el argumento de que gran parte de estos bancos operaban ya en los años 90.

Por último, el aspecto de la definición se aborda de manera normativa en algunos trabajos que realizan propuestas sobre cómo deberían ser las bases o el funcionamiento las entidades de banca ética. Entre las primeras, destaca el amplio recorrido realizado por Sasia y De la Cruz (2008) en el cual, a partir de una reflexión ética sobre la actividad de intermediación financiera, terminan realizando una propuesta sobre los pilares en que debe sustentarse una entidad de banca

ética. Entre las segundas, Chew, Tan y Hamid, (2016) ofrecen un esquema mucho más concreto a partir de la práctica actual de organizaciones de este tipo, estableciendo pautas de actuación a través de la elaboración de un “Marco de Operaciones para la Banca Ética”.

Un tercer rasgo, que ocupa buena parte de la bibliografía consultada, es el de la comparación de la viabilidad, evolución y resultados de la banca ética con los de la banca convencional, en base magnitudes como la rentabilidad o el crecimiento en términos de depósitos o préstamos concedidos (Calleja et al., 2017; Climent y Escrivá, 2018; Valls, Rambaud y Parra, 2020). En este tipo de trabajos destaca, por la amplia muestra de entidades que investiga, el de Karl (2015) sobre el riesgo bancario, en el que se concluye que los bancos éticos son significativamente más estables que los convencionales. En la misma línea, la investigación empírica de Durán, García, Avilés y Amat (2016), con una muestra de datos de más de 50 entidades para un período de 10 años, llega a la conclusión de que aquellas de la banca tradicional son más rentables que las de banca ética, pero, a su vez, suponen mayores niveles de riesgo, para ellas mismas y para el conjunto del sistema financiero. Junto a estas publicaciones, es común también a diversos informes publicados por las entidades de banca ética o instituciones sectoriales la comparación en base a este tipo de variables económico-financieras (Cavallito, M., Isonio, E. & Meggiolaro, M., 2019).

Finalmente, queremos resaltar la casi nula presencia en la bibliografía de algunos aspectos que consideramos de suma relevancia. Por un lado, apenas hemos encontrado aportaciones que analicen la existencia y las prácticas de la banca ética en el marco de su relación con la teoría económica, salvo de forma indirecta por su vinculación con los sectores de la Responsabilidad Social Corporativa o de la Economía Social y Solidaria, en los que es más frecuente encontrar referencias a los desarrollos teóricos que subyacen a las propuestas de acción, como hemos visto. Por otra parte, es significativa la falta de

referencias al papel de la acción estatal, tanto en lo referido explícitamente a la banca ética como a aquellos problemas de tipo social o medioambiental que constituyen el centro de sus preocupaciones y objetivos. Entre las excepciones a esta última carencia podemos encontrar los testimonios recogidos por Alsina (2002), o las publicaciones de Sasia y De la Cruz (2010) y Tischer (2013). Por último, no hemos encontrado autores que profundicen en los aspectos que las entidades de banca ética tienen en común con las de la banca convencional, entre los que se encuentran elementos de la máxima importancia, como es el caso de los que abordaremos en el capítulo 4.

3.3. HACIA UN CONCEPTO DE BANCA ÉTICA

3.3.1. Limitaciones para definición de banca ética

La posibilidad de definir conceptualmente la banca ética se ve seriamente limitada a la vista de su tratamiento en la literatura, pero también cuando profundizamos en las características y decisiones que acompañan el nacimiento y evolución de las principales organizaciones que habitualmente se incluyen en ese grupo amplio, aunque abarable, al que en diversos ámbitos de la opinión pública y los círculos académicos suele aplicarse dicha denominación.

En la literatura sobre este sector en construcción es relevante diferenciar, en un primer momento, entre quienes enfocan los comportamientos negativos de la banca convencional como *desviaciones* del sistema financiero (Lynch, 1991), tanto en lo referido a prácticas fraudulentas como al cambio de actividad que se atribuye a la banca convencional respecto a su actividad *natural* de facilitar la llamada *economía real*, de aquellos otros enfoques más amplios, críticos con el modelo económico y social actual (Sasia, 2008), del cual los bancos son protagonistas importantes. Nos encontramos así con un concepto aplicado a un abanico muy diverso de propuestas que reciben el calificativo de *éticas*, y que abarcan desde la incorporación de determinados comportamientos entre los trabajadores y accionistas del

mundo financiero, a la puesta en marcha de mecanismos para garantizar el acceso al crédito, el uso de las finanzas para la reorientación de la actividad económica a través de la selección proyectos que se consideran beneficiosos para la sociedad, hasta enfoques explícitos de transformación del modelo socioeconómico.

Entre las dificultades que encontramos en la literatura se encuentra la falta de una caracterización común de la banca ética, ya que los autores difieren notablemente en el tipo de prácticas e instituciones que la componen, en los rasgos que le consideran propios, o en su propia razón de ser. Esto ocurre aun cuando dejemos fuera aquellos trabajos sobre *Ethical Banking* como los de Cowton (2002), Cowton and Thompson (2000) o Lynch (1991), que son ampliamente citados en la literatura sobre banca ética, pero que se refieren a los comportamientos éticos dentro del ámbito de la banca tradicional.

Estas limitaciones se acentúan, por un lado, cuando nos encontramos con que la mayoría de las organizaciones a las que se refiere la literatura sobre banca ética son incluidas también en informes, publicaciones y organizaciones sectoriales que utilizan conceptos diferentes, como los de banca social, sostenible o basada en valores, como ocurre entre otras con la Global Alliance Banking on Values (GABV), o cuando incluso personas de referencia en este tipo de estas entidades ponen en cuestión el uso del calificativo “ética” (Blom, 2002).

Son varios los autores que, desde hace más de una década, inciden en esta dificultad, Sasia y De la Cruz (2008, p. 26)

Resulta por ello difícil hablar de un conjunto de elementos comunes que permitan, rescatando la aspiración que planteábamos en la introducción, determinar o distinguir qué experiencias responden a movimientos de banca alternativa que abierta inequívocamente pretenda superar las insuficiencias éticas del modelo de intermediación financiera actual.

Poco tiempo después, refiriéndose al concepto más amplio de *banca social* Remer (2011, p.136) concluye: "...it is clear, there is no *the social bank*".

Por otro lado, la delimitación conceptual se dificulta más cuando, en las publicaciones e informes específicamente referidos a la banca ética, nos encontramos con diferencias de criterio a la hora de incluir, o no, algunas de esas organizaciones.

Todo esto nos obliga a tomar partido en la aproximación a un concepto que no sólo no está asentado, sino que incluso parece no haber observado una convergencia en el tiempo, cuando ya han transcurrido varias décadas desde que comenzaron las primeras experiencias. Para poder avanzar en ello, partiremos de algunos elementos de identidad básicos, que encontramos suficientemente comunes al conjunto de organizaciones que se trata de conceptualizar.

3.3.2. Elementos básicos de identidad de la banca ética

A pesar de las dificultades expuestas, encontramos en la literatura suficiente consenso como para identificar cuatro rasgos básicos de la banca ética:

i. En primer lugar, estamos hablando de entidades recientes (Sanchís y Pascual, 2017; Khan y Mohomed, 2018), constituidas a partir de los años 70 del siglo XX con la intención explícita de ser algo diferente de aquellas de la banca tradicional. En este sentido, son numerosos los autores que consideran que no tienen cabida en la banca ética los diferentes productos, fondos, etc. surgidos desde entidades tradicionales que utilizan la denominación ética, debido a que consideran que esta dimensión debe formar parte de la misión de las entidades y extenderse a todos los ámbitos de su actividad (San José, Retolaza y Gutiérrez, 2011; Sasía, 2012). La banca ética, por tanto, no nace de un cambio desde dentro del sistema financiero, ni de un grupo de entidades ya constituidas que deciden hacer las cosas de otra forma, sino de personas o grupos externos al sistema bancario, a veces con

experiencia profesional previa en la banca tradicional, que deciden crear organizaciones para realizar, de forma distinta, la actividad de gestión de ahorros y concesión de préstamos. Esto no significa, por supuesto, que los promotores de las entidades de banca ética no hayan tenido conocimiento o inspiración en experiencias históricas anteriores, en el ámbito de la intermediación financiera o de otro tipo de actividades, como los Montes de Piedad (Milano, 2011), pero consideramos que no se trata aquí del resurgimiento de instituciones del pasado, como hemos visto que podría ser el caso en la Economía Solidaria, sino de crear nuevos tipos de instituciones en el ámbito financiero que puedan dar una respuesta nueva y diferente a determinados anhelos o necesidades percibidas por quienes las pusieron en marcha.

ii. En segundo lugar, se trata de entidades económicas, en el sentido de que dependen fundamentalmente de la obtención de beneficios de sus actividades para poder ser viables. Sin embargo, y esta es una característica fundamental que ha de diferenciarla de la banca convencional, la banca ética no está orientada por la maximización del beneficio, sino que su razón de ser está en la búsqueda de determinados objetivos *sociales* que requieren de la obtención de un beneficio para poder llevarse a cabo y mantenerse en el tiempo, puesto que tampoco se trata de organizaciones caritativas que gestionan la canalización de fondos hacia actividades sociales (De Clerk, 2009; Remer, 2011).

iii. Tercero, en este tipo de entidades destaca el carácter de voluntariedad, tanto en la decisión de su puesta en marcha como en muchas de las normas internas que rigen su funcionamiento. Este elemento de impulso voluntario por parte de personas o grupos, ausente de presiones externas desde ámbitos estatales o económicos, se deriva de las motivaciones o valores de quienes impulsan este tipo de banca, así como de sectores afines de la sociedad (Cowton, 2010), de entre los cuales es más probable que puedan surgir buena parte de los

trabajadores, clientes o voluntarios, entre otros roles necesarios para su funcionamiento. Estos valores, considerados positivos o buenos por estos grupos, se trasladan a acciones concretas de cara a proveer financiación en tres líneas principales:

- determinadas actividades que se consideran más cuidadosas con el medio ambiente, como las energías renovables o la agricultura ecológica, o que fortalecen la cohesión social o la vida comunitaria, entre los que se incluirían determinados proyectos culturales, educativos o de vivienda, por ejemplo.
- organizaciones con planteamientos de ayuda a personas en situaciones de especial dificultad o vulnerabilidad, en algunos casos en países empobrecidos, o bien a organizaciones con objetivos explícitos de transformación social, fomentando además la colaboración entre organizaciones en determinadas redes.
- colectivos en situación de vulnerabilidad o exclusión, normalmente diferentes de los propios miembros de las entidades, como es el caso de personas en paro o situaciones de exclusión en países del *Norte*, o personas empobrecidas, especialmente a mujeres y habitantes de zonas rurales, en países del *Sur*.

Estas motivaciones subjetivas tienen también su traslado en los estatutos y demás normas internas de las entidades, así como en compromisos adquiridos en base a declaraciones públicas, o la pertenencia a redes o agrupaciones sectoriales que requieren la adhesión a una serie de principios, pero también en la firma de declaraciones y principios impulsados por Organismos Internacionales como la ONU y sus instituciones dependientes (de Clerck, 2009). No obstante, es importante tener en cuenta que dichos principios no tienen carácter

normativo ni están reconocidos en regulaciones estatales (Serrano, 2017), con la excepción de la aprobada por el Estado italiano en 2016¹⁶.

Este aspecto de orientación de la actividad de acuerdo con valores explícitos, fundamental en la banca ética, es muy sensible a las modificaciones que puedan producirse en las personas que apoyan a las entidades, tanto de las que toman las decisiones como de la base social, especialmente en el caso de las que adoptan formas cooperativas. A su vez, este carácter voluntario, y las motivaciones basadas en valores compartidos por determinados grupos, se da en un determinado contexto económico, institucional y cultural que condiciona enormemente su puesta en práctica. Entre ellas, las regulaciones estatales, especialmente las requeridas para llevar a cabo actividades de recogida de ahorros, son un condicionante de primer orden para la constitución y funcionamiento de estas entidades, debido a los elevados requerimientos de capital y al numerosísimo y complejo grupo de normas a cumplir, dos elementos que se trasladan, a su vez, a la necesidad de recursos económicos, humanos y de conocimiento en el seno de las entidades. Junto a estas rígidas barreras administrativas, otro tipo de condicionantes, con mayor potencial para la elección o graduación desde las entidades, vienen de la necesidad de garantizar su viabilidad económica. Entre estos, se pueden incluir las condiciones de mercado en el ámbito bancario, como el tipo de interés, las retribuciones del personal o el coste de servicios especializados que frecuentemente se contratan a empresas externas, como los tecnológicos o jurídicos. Asimismo, el reparto de dividendos entre los socios o accionistas, que puede verse condicionado por los niveles de remuneración del capital en los mercados financieros, si bien partimos de un tipo de socios para

¹⁶Art. 111bis del Testo Unico Bancario. Recuperado de http://www.dt.mef.gov.it/export/sites/sitodt/modules/documenti_it/regolamentazione_bancaria_finanziaria/consultazioni_pubbliche/Schema_D.M._finanza_etica.pdf

los que la obtención del máximo rendimiento económico no es la motivación esencial.

iv. En cuarto lugar, las entidades de banca ética se caracterizan por tener un discurso crítico sobre el sistema económico, y por implicarse en la creación de opinión pública, mediante su participación en campañas propias o compartidas, sobre la importancia del comportamiento consciente, sobre la responsabilidad ante los efectos negativos del sistema financiero y la consiguiente necesidad de colaborar en la construcción de un sistema financiero diferente, o incluso de un capitalismo diferente (Blom, 2002; Sasía y De la Cruz, 2008; Remer, 2011). Son numerosas las declaraciones de las que se desprende este planteamiento de cambio de sistema, entre las que queremos destacar los escritos de autores directamente vinculados a las instituciones de la Banca Ética, las declaraciones publicadas desde estas entidades, o los trabajos basados en esas fuentes anteriores, que veremos a continuación.

3.4. LA TRANSFORMACIÓN SOCIAL EN EL DISCURSO ELABORADO DESDE LA BANCA ÉTICA

En la percepción social de la banca ética, así como en las posibilidades y orientación de su desarrollo, tiene un papel muy relevante el discurso que se va elaborando desde las publicaciones y declaraciones que realizan las entidades, de sus asociaciones e instituciones vinculadas, y también de las personas representativas de las mismas. Aunque la presencia en la sociedad de la banca ética es muy pequeña actualmente, los retos que plantea son de gran interés social, de modo particular en sectores especialmente sensibilizados con la búsqueda de cambios sociales. Esto amplifica la importancia de las expectativas que genera el discurso, de forma especial entre los miembros de las entidades y sus organizaciones o comunidades de apoyo, o en los investigadores de la academia. Por ello, consideramos relevante analizar algunos elementos del discurso que encontramos en las declaraciones originales de las

personas en puestos de responsabilidad, o los documentos y declaraciones de las entidades.

Entre los primeros, personalidades del sector como Biggeri (2014, p. 57), que ocupó la Presidencia de Banca Ética desde 2010 a 2019, realiza la siguiente reflexión respecto al Manifiesto de Banca Ética:

Ahora bien, del manifiesto se desprende sobre todo una clara visión de cambio de las finanzas que favorezca la construcción de un mundo mejor: sostenibilidad, equidad, compromiso social. Las consecuencias no económicas de las actividades económicas se convierten en un elemento central a la hora de diseñar estructuras y procesos. Una centralidad que se contrapone decididamente al liberalismo y al *laissez faire*, aunque no a la idea del mercado ni a las libertades que favorece.

En el propio Manifiesto al que alude, redactado por Fiare Banca Ética (2014), destacamos el explícito cuestionamiento del modelo: “Nacimos como una banca alternativa, para ser “otra cosa” respecto a la práctica corriente de “hacer banca” y para intentar cambiar las reglas del mercado...”.

Desde la misma entidad, Peru Sasía y Cristina de la Cruz (2008, p. 68), ambos con larga experiencia en cargos de responsabilidad, afirman que “Existe la necesidad de pensar modelos que relacionen de otro modo el orden económico y el orden social...”. Y de forma mucho más explícita, el propio Sasía (2012, p. 280)

La convicción de que es en el seno del propio funcionamiento del sistema capitalista neoliberal donde se pueden encontrar muchas de las claves que explican las realidades de injusticia e insostenibilidad a las que estas organizaciones tratan de responder, está dando como resultado el surgimiento de multitud de propuestas de alternativa económica, y configura un espacio de denuncia y propuesta de calado inequívocamente político, como ha

podido observarse en los movimientos ciudadanos surgidos desde la indignación en diversas capitales europeas en los últimos tiempos. Dentro de estos intentos de reocupar responsablemente un espacio público que va mucho más allá de nuestra mera condición de ciudadanos-consumidores, cabe reconocer el dinámico mundo de la Banca Ética como uno de sus ámbitos más representativos.

En la misma línea, encontramos declaraciones de Peter Blom, que ha sido durante años el Director General del Triodos Bank:

No se trata de continuar con la manera capitalista antigua de ejercer la banca, sino de cambiar realmente las cosas, y no creo que esta visión haya llegado aún a los bancos convencionales. (Blom, 2002, p.39-46)

Por su parte, de Clerck (2009, p. 209), uno de los fundadores de Triodos, marca distancias con respecto a la banca convencional: “They share a values-driven approach to their business, at odds with the conventional commercial banking and finance industry.”.

En el caso de las organizaciones internacionales que aglutinan a las entidades, sus definiciones y declaraciones reflejan también la voluntad de transformaciones sociales, si bien con un grado de concreción muy bajo. Así, la Global Alliance Banking on Values (GABV), declara en su Plan 2020:

Es un movimiento global de creadores de cambios en la banca. La Alianza está compuesta por bancos y cooperativas bancarias independientes alrededor del mundo que trabajan sobre la base de los principios de la banca sostenible y están comprometidos con progresar en el movimiento de la banca basada en valores, como forma de transformar la sociedad. (GABV, 2020)

Por su parte, la Asociación Internacional de los Inversores en la Economía social (INAISE), se rige por una Carta Magna en la que aparece:

Tenemos que hacer mover las fronteras establecidas entre economía y la sociedad en este sentido las finanzas deben dejar de ser esta palanca de especulación, de dominación y concentración de la riqueza que se han vuelto. Es necesario volver a iniciar vínculos de intercambio, de cooperación, de reciprocidad en el uso del dinero.¹⁷

Una tercera institución de referencia en este tipo de banca, el Institute for Social Banking (ISB) explica en su página web:

Social Banking” describes banking and financial services whose main objective is to contribute to the development and prospering of people and planet, today and in the future. First and foremost this means simultaneously taking into account the social, environmental, cultural and economic impacts of activities on all levels, with the aim of reducing their negative and increasing their positive effects on the common good. In this context, money and monetary profit are not ends but means to achieve the above objective...¹⁸

Por último, en el contexto europeo, la Fédération Européenne des Banques Ethiques et Alternatives (FEBEA), hace hincapié en el objetivo del bien común y el *derecho al crédito*:

The role of an ethical bank is to work for the common good and ensure the right to receive credit through a banking activity consisting in raising funds and reallocating them in the form of credits for cultural, social

¹⁷ Recuperado de <http://inaise.org/>

¹⁸ Recuperado de <https://www.social-banking.org/>

and environmental projects. Through their activity, ethical banks promote social inclusion, sustainable development, development of social economy and social entrepreneurship. Ethical banks also help raising public awareness on the role of money and the failure of the economy based on short-term approaches and profit as the only objective.¹⁹

A pesar de la falta de concreción de las declaraciones, y de la escasa unidad en conceptos y clasificaciones de la literatura, estos autores coinciden en señalar lo que constituye una explícita función política, dado que en diferentes grados y con distintos acentos expresa su rechazo hacia el actual sistema económico y la necesidad de cambios en el mismo para lograr mejoras significativas en justicia social, cuidado del medio ambiente, exclusión de personas y territorios o deterioro de los lazos comunitarios, entre otros asuntos. De forma bastante explícita, además, hacen una crítica al sistema financiero que supone una clara consideración de la banca convencional o dominante como *no-ética*.

Lo más importante es que, a pesar de que el bajo nivel de concreción al que descenden sitúa estos discursos no tan lejos de los que podemos encontrar en la banca convencional²⁰, son continuas las referencias a presentarse como herramienta para la transformación del sistema económico. Es por ello nos parece especialmente importante contrastar si realmente pueden considerarse un modelo para dicha transformación sistémica, o si contienen elementos que sirvan de modelo para ese objetivo. De lo contrario, es alto el riesgo de orientar

¹⁹ Recuperado de <https://febea.org/>

²⁰ El Banco Santander, por ejemplo, publica: “En nuestra actividad diaria no solo cumplimos nuestras obligaciones legales y regulatorias, sino que aspiramos a superar las expectativas de las personas. Nos centramos en áreas en las que, como Grupo, nuestra actividad puede tener mayor impacto, contribuyendo al progreso de más personas y empresas de una manera inclusiva y sostenible.” (recuperado de <https://www.santander.com/es/home>, acceso el 27 de mayo 2020)

de forma errónea los esfuerzos, e incluso de servir de elemento legitimador, como ocurre con la RSC.

3.5. PRINCIPIOS DE LA BANCA ÉTICA

Hemos visto que los conceptos teóricos de la literatura sobre banca ética no llegan a definir una realidad suficientemente homogénea y asentada sobre la cual hacer valoraciones de sus posibilidades como herramienta transformadora.

Exploraremos aquí una segunda vía para su conceptualización a través de las definiciones y principios con los cuales se comprometen las entidades de banca no convencional, de las que la banca ética forma parte, en el marco de las principales organizaciones sectoriales en las que se integran. Partimos de una mínima presentación de las asociaciones sectoriales que recogemos en la Tabla 2.

Tabla 2

Asociaciones sectoriales de banca no convencional.

Global Alliance Banking on Values (GABV)	Constituida en Holanda en 2009, se define como una red independiente de bancos que utilizan las finanzas para lograr un desarrollo económico, social y ambiental sostenible.
International Association of Investors in the Social Economy (INAISE)	Creada en España, en 1989, por 7 organizaciones financieras de la economía social, es una red internacional de organismos que tienen como objetivo la financiación de proyectos sociales y medioambientales.
Institute for Social Banking (ISB):	Fundada en Alemania en 2006, es una red dedicada principalmente a la educación e investigación en "Social Banking", entendida esta como aquellos servicios bancarios y financieros cuyo principal objetivo es contribuir al desarrollo y la prosperidad de las personas y el planeta, hoy y en el futuro.
Fédération Européenne des Banques Ethiques et Alternatives (FEBEA)	Fundada en Bélgica en 2001 por 7 instituciones financieras comprometidas por el desarrollo de la banca ética y social en Europa.

Fuente: Tabla de elaboración propia.

Cada una de estas cuatro organizaciones ha llegado a acordar una relación de principios, aunque la mayoría son muy amplios e interpretables, el compromiso es voluntario, no abarca necesariamente a todos los principios y no tenemos constancia de que su cumplimiento sea evaluado. Estos principios han de considerarse más bien como líneas de identidad o guías respecto a la mayor parte de los aspectos relevantes de funcionamiento de las entidades. Dado que existe una importante convergencia entre los principios de las diferentes asociaciones, podemos agruparlos en bloques suficientemente homogéneos que nos pueden completar los elementos básicos del apartado anterior. Definimos de este modo características, que recogemos en las tablas siguientes, en las que el título recoge la definición que hemos hecho de cada característica:

Tabla 3

Selección del crédito para orientar las finanzas a resultados económicos, sociales y medioambientales.

GABV	Un modelo de negocio de triple resultado (social, medioambiental y económico) en su actividad principal.
INAISE	Justicia: compromiso para brindar un acceso equitativo al dinero, para actuar de manera responsable en todos los aspectos de la vida (social, económica, cultural, ética así como ecológica.
ISB	Catalogue of social, environmental and ethical negative / positive criteria to prevent / support activities that harm / foster common good.
FEBEA	Ethical finance works for the common good by reallocating its forms of credits and the funds it collects to cultural, social and environmental projects. It promotes social inclusion, sustainable development, the economy and social entrepreneurship Ethical finance credit activities always seek to achieve a social, environmental and economic added value, all at the same time. To this end, ethical finance supports in particular social economy activities as well as social entrepreneurship, and the most vulnerable parts of the population, particularly by promoting social inclusion and employment.

Fuente: tabla de elaboración propia

Ésta es, a nuestro juicio, la característica que mejor define a las entidades de banca ética, la utilización de criterios de concesión de crédito de acuerdo con el enfoque del TBL, por el cual identifican una serie de prácticas u organizaciones que se consideran adecuadas para ser apoyadas mediante la inversión por préstamo. Consideramos importante analizar este criterio con relación a las explicaciones sistémicas sobre la formación de relaciones sociales en base a mecanismos de mercado y la generación de los capitales que luego son objeto de préstamo.

Tabla 4
Inserción en la comunidad, financiación de la economía real y rechazo de la especulación.

GABV	Con base en comunidades y al servicio de la economía real, que promueve nuevos modelos de negocio para atender las necesidades de ambos. Empresa con objetivos a largo plazo, gestión sostenible y resistencia a las perturbaciones externas.
INAISE	Estamos vinculados con las comunidades y los territorios en los cuales actuamos y contribuimos a su desarrollo. Queremos asegurar la sostenibilidad financiera y operativa, tanto a nivel de la Red como a nivel de nuestros miembros y personas y comunidades con las cuales trabajamos, para que aquellos que quieren acceder a nuestros servicios puedan lograrlo.
ISB	Focus on the needs of communities in the real economy and civil society. Core Banking - traditional banking practices and values; focus on certain traditional activities - namely, in the loans and savings business. Rejection of profit maximisation principle and of speculative activities. Strategies that limit risk exposure and ensure resilience.
FEBEA	The operation of ethical finance is characterised by transparency and the desire to finance the real economy. Ethical banks refuse speculation in short-term financial transactions or investments in countries or operations that do not share their vision of society. They undertake to transform the bulk of the funds entrusted to them into credit to finance real economy projects Ethical finance money is transparent. It comes from the real economy and goes back into the real economy. Ethical finance

collects its funds from citizens and refuses money from activities that it does not support, such as the arms industry, polluting industries or industries that damage civil society, money from illegal activities, criminal groups or the mafia.

Fuente: GABV, INAISE, ISB, FEBEA. Elaboración propia.

Los bancos éticos se diferencian así de otras organizaciones, como las de ISR, donde la actividad sometida a los criterios de sostenibilidad o ESG puede convivir con la realización de actividades especulativas o de otras que no cumplan los criterios. Se transmite con ello, a nuestro juicio, una visión del mundo económico un poco artificiosa en la que las esferas de la llamada *economía real* y la economía especulativa estarían plenamente separadas, algo que en la fase actual del capitalismo solamente puede encontrarse en escalas muy pequeñas de actividad.

Tabla 5
Transparencia y horizontalidad en las relaciones internas y con los grupos de interés.

GABV	Gobierno corporativo transparente e inclusivo. Relaciones directas y a largo plazo con los clientes y un claro entendimiento de sus sectores de actividad económica y de los riesgos que presentan.
INAISE	Transparencia. Confianza. Democracia: Confiando en la acción colectiva, creemos que el emprendimiento social y colectivo contribuye de manera eficiente para alcanzar los objetivos que compartimos. Consideramos el mundo, nuestras sociedades, nuestras organizaciones como proyectos por construir juntos a partir del derecho del porvenir personal y colectivo de cada persona. Cooperación: buscamos trabajar de manera cooperativa con nuestras contrapartes buscando conjuntamente el interés del beneficiario final, lo cual permanece nuestra prioridad.

ISB	<p>Transparency and accountability.</p> <p>Ownership structures preventing dependency upon dominant individual interest.</p> <p>Set salary ratios (top-bottom) of around 10:1, with no or very limited equitable bonus systems.</p> <p>Pro-active dialogue with stakeholders and engagement in public discourse.</p> <p>Participative organizational structures and customer relations.</p>
FEBEA	<p>Transparency, collaborative management, strong territorial integration, ethical management of salaries and autonomy are the basic principles of ethical finance.</p>

Fuente: GABV, INAISE, ISB, FEBEA. Elaboración propia

La búsqueda de organizaciones más democráticas e igualitarias, tanto internamente en la toma de decisiones o en los rangos salariales, como externamente en la relación con clientes, proveedores y otros grupos de interés se muestra como un objetivo claro en este tipo de banca, que se pone a prueba especialmente en las entidades de mayor tamaño, en las que creemos que no siempre se está cumpliendo esa horizontalidad, como veremos en el caso de Triodos. Nos parece importante destacar que la horizontalidad, para que sea real, requiere también de la implicación, y de la formación, de los trabajadores y demás grupos de interés, un reto importante en sociedades con fuerte individualismo como la nuestra. La transparencia es también otro objetivo interpretable y que requiere implicación y formación, especialmente teniendo en cuenta la ingente cantidad y complejidad de la información manejada en el sector bancario.

Por último, en la tabla 6, la característica que hemos definido cómo la ética aplicada a toda la organización es otro concepto muy abierto y difícil de concretar, pero al mismo tiempo el compromiso que estas entidades suscriben con este tipo de principios da pie a una exigencia importante sobre los comportamientos que valoramos como positivo.

En total, cuatro características bastante generales pero que pueden ser útiles para la caracterización del sector:

- Selección del crédito para orientar las finanzas a fines económicos, sociales y medioambientales.
- Inserción en la comunidad, financiación de la economía real y rechazo de la especulación.
- Transparencia y horizontalidad en las relaciones internas y con los grupos de interés.
- Ética aplicada a toda la organización.

Tabla 6

Ética aplicada a toda la organización.

GABV	Todos estos principios deben estar integrados en la cultura del banco.
INAISE	Buscar la excelencia en todo lo que hacemos. Las personas, y los clientes con los cuales trabajamos pueden legítimamente esperar de nosotros esta excelencia y es nuestra responsabilidad responder a sus expectativas.
ISB	Non-monetary values base guiding all business activities. Promotion of giving as a central ingredient to renewal and development.
FEBEA	An ethical bank does not aim solely at profit, even though a fair profit is necessary to ensure the viability and economic sustainability of the bank; thus, ethical bank profits are mainly reinvested in the promotion of the bank's social objectives and capital remuneration may be limited.

Fuente: GABV, INAISE, ISB, FEBEA. Elaboración propia

3.5.1. Índices para la caracterización de la banca ética

La confusión que caracteriza a este sector (San José et al, 2011), ha llevado a la construcción de índices que buscan ganar en claridad a través de la cuantificación del grado de compromiso o identificación con algunos elementos diferenciadores de la banca ética. Es el caso del llamado *Radical Affinity Index* (RAI) elaborado por San José, Retolaza y Gutiérrez-Goiria (2011), y el *Social and Ethical Banking Index* (SEBI) de Serrano Pérez (2017). Los autores seleccionan las características que consideran representativas, las agregan en una serie de indicadores, y ponderan el peso de estos, en base a su propio criterio y al de expertos profesionales del sector bancario, para la elaboración de índices numéricos. Agrupamos en la Tabla 7 aquellas características que nos parecen suficientemente próximas:

Tabla 7

Comparativa de los criterios RAI y SEBI

Índice RAI	Índice SEBI
La colocación de los activos.	Búsqueda de un triple beneficio (social, medioambiental y económico), lo que incluye la valoración social y medioambiental de los proyectos, previa al análisis financiero.
La transparencia.	Transparencia radical.
La participación.	Gobiernos corporativos inclusivos y estructuras organizativas participativas, humanas y sostenibles.
La existencia de garantías alternativas.	-
-	Labor de concienciación para extender la formación financiera, el consumo financiero responsable y la necesidad de implicarnos en un desarrollo humano y sostenible, tanto en lo local como en lo global.

Fuente: tabla de elaboración propia.

No obstante, a pesar de la pretendida objetividad que a menudo concedemos a las medidas cuantitativas, debemos destacar que los autores parten de la bibliografía y definiciones confusas que hemos abordado al inicio de este capítulo, junto con la información de las propias entidades y sus organizaciones sectoriales, publicada en sus páginas web o en sus informes anuales. De este modo, entendemos que su capacidad de concreción es, de nuevo, limitada, y que sus resultados incorporan un importante grado de discrecionalidad.

En el caso del RAI, se otorga además gran relevancia al concepto de *afinidad* propuesto por Cowton (2002), vinculado con la Teoría de los Derechos de Propiedad. Esta *afinidad* que se refiere a la intención de los accionistas, pero también de los clientes del banco, de impulsar a través de este algunas de sus preferencias o ideologías comunes.

Dentro de las limitaciones expuestas, consideramos que las variables escogidas en estos índices reflejan características que pueden complementar a los elementos básicos identificados más arriba.

3.6. DELIMITACIÓN DEL SUBSECTOR DE BANCA ÉTICA EN EL CONTEXTO INTERNACIONAL DE LA BANCA NO CONVENCIONAL

Una vez analizadas las posibilidades y limitaciones para la conceptualización de la banca ética a partir de su tratamiento en la literatura, y de acudir a los principios que los propios protagonistas han ido definiendo, abordaremos un intento de caracterización de este sector que constituye un paradigma en construcción (Rizzi et al., 2018), a partir del análisis de algunos elementos de las organizaciones de banca no convencional. Sea cual fuere el grado de delimitación que podamos alcanzar para el sector, la realidad que lo compone forma parte de un conjunto más amplio de entidades financieras diferentes de las tradicionales que, con adjetivos como social, solidaria, sostenible o alternativa, entre otras, abarca un creciente y variado número de organizaciones constituidas en decenas de países de todos los continentes.

Partiremos, para su caracterización, de las entidades que se han ido integrando en las asociaciones internacionales que son habitualmente citadas en informes, encuentros o publicaciones sobre banca ética (Weber & Remer, 2011), y trataremos de avanzar en la identificación de algunos aspectos básicos que nos permitan acotar mejor los diferentes tipos de organizaciones, así como estimar la dimensión que puede alcanzar este subsector en el ámbito europeo.

Conviene aclarar que no hemos evaluado el grado de cumplimiento de las organizaciones respecto a los principios con los que se comprometen, limitándonos a verificar los elementos básicos descritos en el apartado 3.3.2. En varios casos, no obstante, sí hemos observado aspectos en los cuales es clara la distancia entre la realidad y los principios normativos, por lo que entendemos la delimitación aquí realizada como una aproximación al conjunto de entidades que configuran un subsector de banca ética que se adecúe a la delimitación conceptual abordada en el capítulo anterior.

En línea con lo anterior, consideramos con Rizzi et al. (2018) que las actividades de relación interna y deliberación entre las organizaciones de este paradigma en formación son un elemento de importancia en la configuración de cualquier realidad institucional emergente, lo cual refuerza la capacidad representativa de la selección realizada. Esto no significa que no existan entidades fuera de estas asociaciones que sean susceptibles de considerarse parte de la banca ética²¹, pero el propio hecho de no involucrarse en las redes sectoriales marca, a nuestro juicio, una distancia respecto a este subsector del sector bancario que estaría en construcción.

En total, encontramos 104 organizaciones que forman parte actualmente de una o más de las asociaciones sectoriales que hemos tomado como referencia, a las que hemos distribuido en seis grandes

²¹ Es el caso del Co-operative Bank de Reino Unido, habitualmente citado en publicaciones sobre banca ética.

zonas geográficas, según aparece en el resumen de la Tabla 8. El listado completo, en el que se incluye el nombre de cada entidad, el país de origen y las asociaciones a las que pertenecen, puede consultarse en el Anexo 1.

Tabla 8

Distribución regional de las organizaciones de banca no convencional.

	GABV	INAISE	ISB	FEBEA	TOTAL*
Europa	18	3	15	22	39
Sudamérica	13	8			21
Norteamérica	15	2	—		17
Asia	11	1	-	—	12
África	4	8	-		12
Oceanía	3	-	-		3
TOTAL	64	22	15	22	104

Fuente: GABV, ISB, INAISE, FEBEA. Elaboración propia.

*El total se refiere a la suma de las asociaciones de todas las regiones, no de las asociaciones sectoriales, dado que las entidades pueden pertenecer a varias.

Una primera mirada evidencia la presencia mayoritaria que este tipo de finanzas tiene en los países enriquecidos, particularmente de Europa, donde se concentran más de un tercio de las entidades, así como las sedes de las cuatro asociaciones sectoriales.

En cuanto a la representatividad de las asociaciones, la GABV es la más importante en cuanto a número y magnitud de las organizaciones que la componen, con 64 entidades entre las que se incluyen varias de las de mayor tamaño a nivel internacional. Las demás asociaciones son equivalentes entre sí en cuanto a número y tamaño de sus miembros, con 22 organizaciones de pleno derecho en INAISE y FEBEA, y 15 en el ISB; además, en estas dos últimas, figuran únicamente entidades europeas.

A partir de este conjunto heterogéneo, hemos tratado de establecer algunas tipologías que ayuden a su caracterización. Para ello, partimos de la clasificación realizada por Scheire & de Maertelaere (2009) sobre

las entidades fundadoras de la GABV, y la extendemos al conjunto de entidades aquí analizadas.

Estos autores distinguen, en primer lugar, lo que denominan *poverty-alleviation banks*, que Weber & Remer (2011) identifican con las microfinanzas, y que incluyen a aquellas organizaciones dirigidas específicamente a personas en situación de pobreza; en segundo lugar, las que llaman *ethical banks*, cuyo propósito se centra en captar ahorros para destinarlos a la financiación de individuos, proyectos u organizaciones que contribuyan a una mejora social y medioambiental. El aspecto clave que se ha tenido en cuenta para esta diferenciación es la declaración de las propias organizaciones respecto a la misión con que se constituyen:

En los *poverty-alleviation banks*, la tarea fundamental consiste en facilitar el acceso al crédito a personas de rentas muy bajas, así como también a pequeñas empresas o asociaciones. No obstante, en base a las enormes diferencias económicas de los países en los que operan, hemos construido una clasificación adicional. En los países empobrecidos, este tipo de organizaciones se corresponden claramente, a nuestro juicio, con el modelo de microfinanzas analizado en el capítulo anterior, mientras que en los países del norte, y particularmente en Estados Unidos, es más adecuado identificarlos con los llamados Community Development Banks, de entre los cuales el ya desaparecido *ShoreBank*, de Chicago, aparece en numerosas publicaciones como referente de entidades pioneras en banca ética o banca social (Alsina, 2002; Weber & Remer, 2011). En ambos casos el planteamiento de partida es que las personas empobrecidas se encuentran excluidas de la banca financiera convencional, principalmente porque ésta les considera de alto riesgo, y ante esta situación responden con el servicio financiero de los microcréditos, con los que aquellas podrán adquirir algunos bienes o medios de producción básicos que les permitirían llevar adelante actividades económicas que les saquen de la situación de pobreza.

En el caso de los *ethical banks*, Scheire & De Maertelaere establecen como característica diferencial la prioridad en la financiación de proyectos considerados social, cultural o medioambientalmente positivos, empleando para ello criterios de selección bajo los que subyace principalmente el enfoque Triple Bottom Line (TBL) que analizaremos en el capítulo 4.

Esta clasificación es bastante permeable, y diferencia en base a planteamientos que son compatibles en ambos tipos de organizaciones. De hecho, es frecuente encontrar entidades de banca ética que realizan actividades de microfinanzas, así como entidades microfinancieras que aplican criterios de selección hacia actividades consideradas de impacto social o medioambiental. Sin embargo, la clasificación mantiene su consistencia debido a que el criterio de diferenciación recae en la prioridad declarada por las propias organizaciones y, a pesar del tiempo transcurrido, y del aumento en el número y variedad de las entidades, continúa siendo un criterio válido.

Tabla 9

El sector de las microfinanzas en la banca no convencional.

	Microfinanzas	Resto	Total
Europa	1	38	39
Sudamérica	16	5	21
Norteamérica	-	17	17
Asia	10	2	12
África	12	-	12
Oceanía	-	3	3
TOTAL	39	65	104

Fuente: Elaboración propia, a partir de los datos ofrecidos por las entidades en sus publicaciones y páginas web.

En la Tabla 9 hemos separado, en primer lugar, las entidades de microfinanzas situadas en países empobrecidos, donde sus particularidades son más acentuadas, del resto de entidades de la

muestra, pues en nuestra opinión aquellas constituyen una realidad diferente de la banca ética. El sector de las microfinanzas en estos países ha crecido enormemente en medio de una gran controversia, como ya hemos analizado.

Como se observa, cuando separamos las microfinanzas, el sector de banca no convencional se reduce significativamente, y aumenta enormemente la representación de las regiones del *Norte*.

Para tratar de avanzar en la categorización, hemos tratado de delimitar, para el resto de las organizaciones, algunas tipologías suficientemente homogéneas de cara a una caracterización más precisa del sector de banca ética.

En primer lugar, agregamos aquellas otras entidades del tipo *poverty-alleviation banks* que se corresponden con los llamados *Community Development Banks* (CDB) americanos, entidades impulsadas a finales del siglo XX desde instituciones benéficas de grandes corporaciones estadounidenses y desde el propio Gobierno americano, especialmente durante el mandato de Bill Clinton (Benjamin, Rubin, and Zielenbach, 2004). Los CDB comparten con las entidades de microfinanzas el objetivo principal de financiar a la población de rentas más bajas, a la que consideran excluida de la banca convencional, pero, dadas las diferencias en cuanto a su origen y a las características económicas de los países en los que operan, deben ser estudiados como una tipología específica.

En segundo lugar, hemos añadido una nueva categoría recogida del análisis institucional de Rizzi et al. (2018), la Inversión de Impacto (SII, por sus siglas en inglés), en la que incluimos a las organizaciones que captan fondos destinados a inversiones con criterios explícitos de impacto social o medioambiental, pero que no pueden considerarse entidades bancarias debido a que no cumplen funciones de custodia de depósitos, gestión de caja y otras propias de los bancos.

En una categoría aparte, seleccionamos, con el acrónimo de TBL, un grupo de 28 entidades que, por un lado, llevan a cabo actividades de

custodia de ahorros y concesión de préstamos para el público en general y, por otro, hacen explícito su objetivo de lograr un impacto social o medioambiental positivo. Como puede verse, este tipo de entidades son exclusivas de los países enriquecidos, con gran predominio de las europeas.

Tabla 10.

Clasificación de entidades de banca no convencional.

	Microfinanzas	CDB	TBL	SII	Otras	Total
Europa	1	-	21	7	10	39
Sudamérica	16	-	-	-	5	21
Norteamérica	-	6	6	1	4	17
Asia	10	-	-	-	2	12
África	12	-	-	-	-	12
Oceanía	-	-	1	-	2	3
TOTAL	39	6	28	8	23	104

Fuente: Elaboración propia, a partir de los datos ofrecidos por las entidades en sus publicaciones y páginas web.

Por último, con el nombre de *Otras*, hemos agrupado organizaciones muy diversas que no formarían parte de las anteriores. Un resumen de esta clasificación puede verse en la Tabla 10. Buena parte de las incluidas en *Otras* no prestan servicios directamente al público, como es el caso de las 5 entidades iberoamericanas que corresponden a las llamadas de *segundo piso* (Gómez, 2016), es decir, que financian a pequeñas cooperativas o a otras entidades de microfinanzas. También se incluyen aquí entidades bancarias en cuyas publicaciones, informes anuales o páginas web institucionales no hemos encontrado referencia alguna a la selección de proyectos o al impacto social o medioambiental de las actividades que financian. Por último, destacar que en esta tipología incluimos también a la entidad española Colonya Caixa Pollença, que en diversas publicaciones se aparece formando parte de la banca ética, pero que nosotros excluimos, debido a que su dimensión *ética* abarca únicamente a una cuenta de ahorro dentro del conjunto de las actividades de la entidad.

Tabla 11

Entidades que configuran el subsector de banca ética.

	Entidad	País
1	Alternative Bank Switzerland BAS	Suiza
2	APS Bank	Malta
3	Banca Ética	Italia
4	Bank Australia	Australia
5	Caisse d'économie solidaire Desjardins	Canadá
6	Center-invest Bank	Rusia
7	Charity Bank	Reino Unido
8	Crédit Coopératif	Francia
9	Cultura Bank	Noruega
10	Ecology Building Society	Reino Unido
11	Ekobanken	Suecia
12	Folke Sparekassen	Dinamarca
13	Freie Gemeinschaftsbank Genossenschaft	Suiza
14	GLS Bank	Alemania
15	Kindred Credit Union	Canadá
16	La Nef	Francia
17	MagNet Hungarian Community Bank	Hungría
18	Merkur Cooperative Bank	Dinamarca
19	Tise	Polonia
20	Triodos Bank	Holanda
21	UmweltBank	Alemania
22	Vancity	Canadá
23	Verity Credit Union	USA

Fuente: Tabla de elaboración propia.

A la vista de la Tabla 10, las organizaciones clasificables como TBL, en las que entrarían las de banca ética, quedan reducidas a menos de un tercio de las inicialmente analizadas en este apartado, casi todas ellas europeas. Sin embargo, todavía consideramos necesario aplicar un criterio adicional de cara a la configuración del sector de banca ética: debido a los exigentes requisitos establecidos por los Estados para autorizar actividades críticas para el sector bancario, como la recepción

de depósitos y otros fondos reembolsables, es conveniente diferenciar entre aquellas entidades autorizadas y el resto de organizaciones que realizan algunas funciones semejantes y que también cumplen muchas de las características analizadas en el apartado 3.3.2. Esta diferenciación contribuye a reflejar mejor la realidad y a reducir la excesiva ambigüedad conceptual actual. En el caso de España, la aplicación de este criterio supone dejar fuera de la banca ética a Coop57, una cooperativa de servicios financieros que comparte muchos de los planteamientos de la banca ética, pero que tiene un tamaño muy inferior al resto de entidades y un funcionamiento muy diferente a las entidades autorizadas (Alquézar, 2015). De esta forma, obtenemos una aproximación al total del subsector de banca ética formado por 23 entidades, que recogemos en la Tabla 11, de las que 16 pertenecen a Europa (dejando fuera a Rusia).

La clasificación realizada nos permite avanzar en el número, localización y tipología de entidades que podrían configurar el sector de banca ética y, para el caso de la Eurozona, donde su presencia es la más significativa a nivel mundial, obtener una estimación de su grado de penetración en el mercado. Si utilizamos para ello el importe de los activos de las entidades bancarias, en 2018 este importe para el total de la Eurozona ascendía a 24,2 billones de euros (Banco Central Europeo [BCE], 2019)²². En ese año, los activos de los 7 bancos de esta área a los que hemos clasificado como banca ética alcanzaban los 56.700 millones de euros, lo que representa en torno al 0,2% del total de activos.

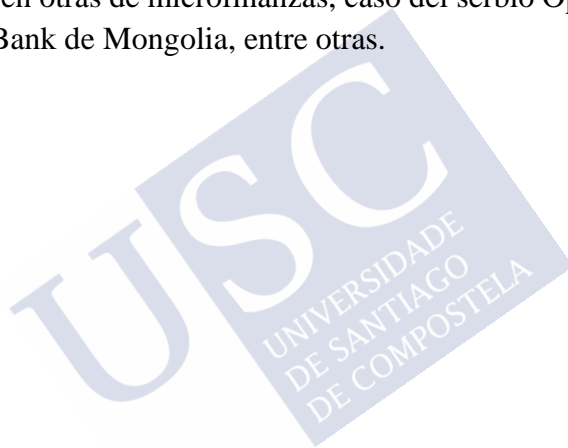
Con todo, incluso dentro de este segmento mucho más acotado encontramos diferencias muy importantes entre las entidades que lo

²²Recuperado de

https://www.bde.es/f/webbde/GAP/Secciones/SalaPrensa/ComunicadosBCE/NotasInformativasBCE/19/presbce2019_157.pdf

forman. Así, por ejemplo, entidades como la francesa Credit Cooperatif, con 1.953 personas empleadas y con 21.150 millones de euros en activos, y que forma parte del enorme grupo francés BCPE, comparte esta categoría con otras como Cultura Bank que cuenta con 15 empleados y 110 millones de euros en activos.

Por último, nos parece significativo el proceso que las entidades de mayor tamaño, como Credit Cooperatif, Triodos o GLS Bank, han ido realizando a través de inversiones importantes en varias de las entidades más pequeñas, tanto en las de banca ética como Tise, La Nef o Caisse Solidaire, como en otras de microfinanzas, caso del serbio Opportunity Bank o del XacBank de Mongolia, entre otras.



4. APROXIMACIÓN CRÍTICA A TRES CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONALES: TRIPLE BOTTOM LINE, INTERÉS Y RESERVA FRACCIONARIA

4.1. INTRODUCCIÓN

En la caracterización realizada de la banca ética hemos partido de fuentes que hacen hincapié en las diferencias de las nuevas entidades respecto a la banca convencional. Sin embargo, si queremos abordar esta aproximación desde el punto de vista de las posibilidades de transformación social, hemos de ampliar el foco para ver el potencial de sus características fundamentales respecto a los problemas generados por el actual modelo económico. En este apartado trataremos de profundizar en uno de los elementos más característicos de la banca ética, la selección de créditos desde el enfoque TBL, que ha sido objeto de serias objeciones. Por otro lado, trataremos de dos elementos que, hasta donde tenemos conocimiento, no han sido estudiados en la literatura sobre banca ética, aunque son fundamentales en su funcionamiento, de la misma forma que lo son en la banca convencional: la práctica del cobro de interés, y la multiplicación de medios fiduciarios a través del mecanismo de reserva fraccionaria. Estos últimos raramente son puestos en cuestión desde que la teoría económica se desvinculó del ámbito más amplio de conocimiento en el que se había creado en la época en que las nuevas relaciones mercantiles empezaron a ocupar un lugar central en la vida social.

Ante estas limitaciones de la ciencia económica, encontramos una importante vía de estudio en el análisis histórico de las instituciones jurídicas, como paradójicamente defienden algunos de los autores más fervientemente defensores del liberalismo económico, como aquellos vinculados a la Escuela Austríaca. Entre estos, destaca de Soto (2009, p.1), de quien nos interesa particularmente su análisis del préstamo de los depósitos, en el que complementa la perspectiva económica y la jurídica

Los análisis económicos sobre las instituciones jurídicas ponen de manifiesto, quizá más que ningún otro campo de la economía, las dificultades derivadas de la utilización del análisis tradicional. Y es que las instituciones jurídicas se encuentran tan próximas a los hechos de la vida real que el uso de los supuestos tradicionales del análisis económico presenta muchas dificultades.

En el caso de la actividad financiera, es enorme el acervo de reflexiones que, desde la Antigüedad, se ha ido realizando sobre cuestiones fundamentales como el cobro de intereses o los contratos de préstamo y de depósito de dinero.

De la misma forma que en capítulos anteriores, por tanto, hemos hecho buscado el origen y proceso de formación de algunos conceptos y elementos institucionales que tienen efectos muy importantes en los problemas a los que la banca ética se plantea dar una respuesta. Del estudio abordado en este capítulo pueden extraerse serios cuestionamientos sobre algunas prácticas actuales de la banca ética que afectan enormemente a sus posibilidades para convertirse en un modelo de finanzas para la transformación social.

4.2. LA SELECCIÓN DE PROYECTOS Y EL TRIPLE BOTTOM LINE

En la caracterización realizada de la banca ética observamos que uno de sus elementos fundamentales corresponde a la incorporación de

criterios no financieros a la selección de proyectos o empresas a financiar. En esta evaluación complementaria, además del veto a determinadas actividades, se realiza una evaluación más detallada, que tiene como marco de referencia el denominado Triple Línea Base o Triple Bottom Line (TBL, o 3BL), un enfoque que es también referencia mayoritaria en el ámbito de la RSC y la ISR.

Este enfoque es asumido actualmente de forma explícita por la GABV como uno de sus elementos de identidad y, en términos muy similares, por el ISB. Así figura en la lista de principios de la GABV

Principle 1. Triple bottom line approach at the heart of the business model. Values-based banks integrate this approach by focusing simultaneously on people, planet and prosperity. Products and services are designed and developed to meet the needs of people and safeguard the environment. Generating reasonable profit is recognized as an essential requirement of values-based banking but is not a stand-alone objective. Importantly, values-based banks embrace an intentional approach to triple-bottom-line business – they don't just avoid doing harm, they actively use finance to do good. (GABV)²³

Los planteamientos del TBL alcanzaron gran difusión a partir de las publicaciones de John Elkington, en 1994. Este autor planteaba una necesaria “revolución” en el seno de las grandes corporaciones que permitiera añadir a la *línea base* de la viabilidad económica, otras dos en las áreas de “calidad ambiental” y “justicia social” (Elkington, 1997).

Podemos encontrar precedentes de este enfoque en declaraciones y artículos de los años 40 y 50 en Estados Unidos (Kaysen, 1957), pero de forma más directa en algunos documentos elaborados a instancias de organismos internacionales, como el llamado Informe Bruntland de

²³ Recuperado de <http://www.gabv.org/>, acceso en mayo de 2020.

1987 o la *Carta de la Tierra*, presentada durante la Cumbre de Río de 1992 y que dio lugar a un intenso debate hasta su firma, en el año 2000. Esta serie de informes y declaraciones introducían el concepto de *sostenibilidad*, con el que habitualmente se vincula al TBL.

Para la elaboración de este enfoque se recurrió a extender el concepto de “capital” a las áreas del medio ambiente y la sociedad, de forma que se analice el comportamiento de cada corporación con relación al “capital económico”, “capital natural” y “capital social”. A partir de aquí, en la práctica se han desarrollado herramientas como las auditorías e informes de seguimiento, en los cuales, a través de una serie de indicadores, se evalúa el comportamiento de las empresas con respecto a cada una de las tres áreas.

Sin embargo, el TBL ha recibido numerosas críticas, que no sólo ponen en cuestión su eficacia en el cuidado del medio ambiente o la defensa de la justicia social, sino que llegan a considerar su utilización como contraproducente, en cuanto permite a las grandes corporaciones, y al conjunto de empresas, mantener intacta su lógica de funcionamiento al tiempo que salvaguardan su reputación. Incluso el propio Elkington reconoce, 25 años después de su puesta en marcha, que el TBL, y toda una serie de herramientas que ha inspirado o que siguen esquemas semejantes, como el Retorno Social de la Inversión (SROI) o el ESG, no han servido para un cambio de sistema ni para una mejora real de las esferas no económicas, aunque sus argumentos giran más en torno a una supuesta mala comprensión por parte de los gestores:

While there have been successes, our climate, water resources, oceans, forests, soils and biodiversity are all increasingly threatened...but the original idea was wider still, encouraging businesses to track and manage economic (not just financial), social, and environmental value added — or destroyed. This idea infused platforms like the Global Reporting Initiative (GRI) and Dow Jones

Sustainability Indexes (DJSI), influencing corporate accounting, stakeholder engagement and, increasingly, strategy. But the TBL wasn't designed to be just an accounting tool. It was supposed to provoke deeper thinking about capitalism and its future, but many early adopters understood the concept as a balancing act, adopting a trade-off mentality. (Elkington, 2018)

No obstante, en la literatura académica encontramos serias críticas referidas tanto al marco teórico como a limitaciones técnicas para su aplicación, así como a las dinámicas institucionales que el TBL genera en la práctica.

En primer lugar, hace más de 15 años que Norman y MacDonald (2004) plantearon serias dudas sobre un enfoque que carecía de una metodología capaz de agregar las categorías utilizadas en algún tipo de *línea base social neta*. Los autores argumentan que se realiza una engañosa comparación con la *línea base tradicional*, el beneficio económico que resulta de restar los gastos de los ingresos, y se preguntan qué equivalencia pueden tener las otras dos líneas base del TBL, en las que no existen dos magnitudes a comparar o restar. Consideran que esta analogía sólo puede realizarse mediante el uso de categorías vagas, desprovistas de un significado claro, lo cual nos devuelve al campo de la confusión y las generalidades que caracterizan el paradigma de la Responsabilidad Social, y que pueden aplicarse a actores y comportamientos muy diferentes y hasta contradictorios entre sí. Señalan que en el TBL subyace la idea de que se persigue un equilibrio entre las tres esferas que, por un lado, deja fuera lógicas de complementariedad o conflicto y, por otra parte, oculta la primacía del enfoque económico. También en el ámbito de su aplicación Milne and Gray (2013) ponen de manifiesto que, en numerosas ocasiones, los comportamientos en cada una de las esferas o *líneas base* entran inevitablemente en conflicto, como evidencian las prácticas de respeto del medio ambiente que implican un mayor coste monetario para las

empresas. Ante esta realidad, argumentan, podemos encontrar al menos dos respuestas que ponen en cuestión la eficacia del TBL; por un lado, una selección parcial de las áreas a diagnosticar, que da preferencia a los intereses de supervivencia de la empresa y a los de sus *stakeholders*; por otro, el uso de categorías amplias o confusas, que pueden ser abrazadas sin que ello conlleve efectos relevantes en la práctica. A su vez, esto abre la puerta a la utilización de los sistemas de informes y auditorías como medio para obtener rendimientos de diversos tipos, sea mediante su empleo directo como herramienta de marketing, como hemos visto en el estudio de la RSC, o bien como forma de acceso a determinadas fuentes de financiación, especialmente en el caso de la ISR o las *Finanzas Sostenibles*. En todo caso, esto supondría una desnaturalización del objetivo declarado del TBL, que nos lleva al cada vez más criticado *Greenwashing*.

El mayor problema del TBL desde un punto de vista conceptual está en que carece de un enfoque sistémico, de forma que sitúa a la organización en el centro del estudio, con una perspectiva de continuidad indefinida, en lugar de analizar las problemáticas sociales o ambientales en su globalidad, y a partir de ahí extraer consecuencias o limitaciones para las empresas y demás organizaciones. Esa forma parcelada de abordar los impactos de la actividad económica deja fuera, además, las interacciones que constantemente se producen entre las diferentes áreas del TBL, las dinámicas acumulativas, los efectos de *umbral* o aquellos que se producen en el largo plazo. Esta limitación tiene también un reflejo claro en los indicadores, puesto que deja fuera mediciones fundamentales, como pueden ser la capacidad de carga de los ecosistemas o los índices de desigualdad social, entre otros. (Milne and Gray 2013). En tercer lugar, estos autores inciden en que el enfoque centrado en la organización deja fuera del análisis el marco del sistema capitalista en el que actúa, el cual impone a las empresas numerosos comportamientos para poder mantenerse en “el mercado”, entre los que

destaca el conflicto evidente con aquellas medidas a adoptar que impliquen una reducción del margen de beneficios.

En cuanto a las dificultades para la aplicación del TBL, las críticas se refieren a la imposibilidad, o la enorme dificultad, para la agregación de indicadores muy heterogéneos. Sridhar y Jones (2013) señalan que las esferas “económica” y “ecológica”, aun siendo heterogéneas, se prestan con mayor facilidad a una medición positivista, susceptible de cuantificación; sin embargo, la denominada esfera “social” requiere en gran medida de mediciones cualitativas, cuya posible agregación con las anteriores se considera poco realista.

En el fondo, Norman y Macdonald (2004), encuentran un serio problema filosófico de base para encontrar mediciones comunes sobre lo “bueno” o “malo” que una organización aporta a la sociedad, lo que para nosotros devuelve la adecuada resolución de los problemas al campo de la política, antes que dejarla en el comportamiento individual.

Por nuestra parte, más allá de los problemas conceptuales, encontramos todavía una nueva y fundamental limitación relativa a los mecanismos de discriminación de activos en general, y al propio TBL, cuando se ponen en relación con el objetivo general de transformación social. Ello se deriva de la consideración del actual sistema económico como “...un sistema formado por corporaciones gigantes...” (Baran y Sweezy, 1982, p. 47). Asumir este rasgo fundamental del sistema económico supone un problema sustantivo para la aplicación del enfoque TBL, y de las políticas de discriminación de la financiación en general, a una estructura económica caracterizada, desde hace décadas, por la primacía de enormes corporaciones que han llegado a acaparar el mercado de una larga lista de sectores de actividad económica. Economistas como los mencionados Baran y Sweezy (1982) o historiadores de la empresa como Chandler (1976) han explicado, partiendo de enfoques e ideologías muy diferentes, cómo la dinámica de concentración y crecimiento ha llevado a este tipo de grandes corporaciones a controlar los mercados mundiales de la mayor parte de

sectores económicos, así como a integrar verticalmente las cadenas de producción y distribución de dichos sectores, desde los procesos de investigación, extracción de materias primas o fabricación, hasta las redes de comercialización o la propia financiación de los productos y servicios. Las empresas gigantes que, en la primera mitad del S.XX, llegaron a dominar los mercados mundiales del acero, el petróleo, la automoción, los productos químicos o alimentarios, entre otros, siguieron estrategias similares de crecimiento y diversificación mediante la fundación de empresas o la adquisición de otras ya existentes en los productos en los que eran líderes y, progresivamente, en productos similares o complementarios. Este proceso continuó con la extensión de su capacidad comercial, organizativa y tecnológica hacia nuevos y diversos sectores de actividad, llegando a integrar, bajo una misma dirección, miles de empresas en decenas de sectores y países distintos. Las implicaciones de estas dinámicas de expansión a la hora de aplicar discriminación entre sectores o prácticas a financiar, así como para el marco del TBL en general, plantean un serio dilema: por una parte, en la medida en que una selección rigurosa de sectores, empresas o prácticas no diese cabida a empresas de dichos conglomerados, dejaría fuera del ámbito de su aplicación a un porcentaje enorme de las empresas en la mayor parte de los países, limitando, ya de entrada, a la banca ética a una posición marginal fuera del sistema. Es más, si en los criterios se incluyera a aquellas empresas que están integradas en la cadena de suministro de dichas corporaciones gigantes mediante contratos mercantiles, la banca ética puede quedar, por decisión propia, reducida a un papel irrelevante en el sistema económico. Por otro lado, si la selección y evaluación dan cabida a empresas que sí están bajo el control económico de dichas corporaciones o de las empresas que se integran en su cadena de suministro, es difícil sostener que su apoyo o colaboración no se extiende a la propia corporación, con lo que las posibilidades del TBL para la transformación del sistema quedan muy

comprometidas. En este sentido, compartimos con Baran y Sweezy (1982, p.47)

Desde el punto de vista de la teoría del capitalismo monopolístico, los negocios menores deben ser tratados propiamente como parte del medio en el que operan los grandes negocios, más que como un actor en escena.

Finalmente, en el ámbito del contexto institucional, una nueva crítica surge de que el TBL se ha canalizado de forma mayoritaria a través instituciones privadas como el Global Report Initiative, una institución en la que la participación está muy restringida, lo cual pone en cuestión el espíritu democrático de estas nuevas instituciones. La preparación y revisión de información en base al enfoque TBL se ha convertido en una parte fundamental del mercado de la sostenibilidad que, amparado por los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU, se estima que alcanzará en torno a 12 billones hacia 2030 (Elkington, 2020), en una lógica que parece plenamente integrada, antes que transformadora, en el funcionamiento del capitalismo.

4.3. EL INTERÉS. REVISIÓN HISTÓRICA Y ECONÓMICA SOBRE SU ORIGEN Y LEGITIMIDAD

En la bibliografía sobre banca ética consultada, salvo en la que incluye estudios sobre las finanzas islámicas o en el caso concreto de la entidad sueca Banca JAK, apenas hemos encontrado referencias al cobro de intereses en los préstamos, y menos todavía explicaciones acerca de la legitimidad de esta práctica que se encuentra en el núcleo de la actividad bancaria. Tampoco se cuestiona, comprensiblemente, en las Memorias y otros documentos elaborados por las propias entidades. En ambos tipos de publicaciones se asume el cobro de intereses como una realidad incuestionable, como la fuente imprescindible de ingresos que permitan la viabilidad de las instituciones o proyectos de banca ética.

Sin embargo, la dimensión ética del cobro de intereses es un elemento de gran relevancia que no puede ser obviado en el estudio de

la banca ética. Esta práctica ha dado lugar a intensos debates a lo largo de la Historia, con posiciones fuertemente encontradas entre algunos de los autores más influyentes, y constituye un elemento de un enorme impacto en el sistema económico que se quiere transformar o, al menos, ante el que el mero hecho del surgimiento de una banca denominada *ética* debería aportar un planteamiento crítico.

4.3.1. Debate histórico sobre el cobro de intereses

En el largo periodo histórico en el que el crédito ha formado parte de las relaciones sociales, una gran parte de este ha incorporado el cobro de intereses, mientras otros muchos préstamos quedaron al margen de cualquier contraprestación (Graeber, 2012). En tanto esto ocurría en la práctica, los teóricos y juristas estudiaron la legitimidad y la propia naturaleza del interés, uno de los temas más controvertidos y que ha dado lugar a mayor número de teorías, así como a normas de las autoridades civiles o religiosas, y a numerosas revueltas populares, en un debate que continúa y que se ha reavivado en los últimos tiempos debido a la explosión de la deuda a nivel mundial y los problemas medioambientales y energéticos que ponen nuevamente de relieve los límites al crecimiento económico (Hartley y Kallis, 2021).

Desde mucho tiempo antes de que la teoría económica existiera como rama de conocimiento, la usura (entendida como cobro de un importe porcentual en una operación de préstamo, no en su significado actual de cobro excesivo) ha sido objeto de gran atención en los campos de la filosofía, la moral o el derecho. A lo largo de estos más de 2.000 años, la dimensión ética de esta institución se ha abordado de forma explícita en estos campos del pensamiento, a diferencia de lo que ocurrió con los nuevos enfoques adoptados por la ciencia económica a partir del siglo XVIII. Es por ello oportuno partir de un breve recorrido histórico por los planteamientos sobre el interés previos a su estudio por los economistas.

Desde varios siglos antes de Cristo, el pueblo judío, en contraste con la percepción que ha perdurado en el imaginario colectivo, fue de los primeros en prohibir el cobro de intereses, excepto en los préstamos a extranjeros, dentro de un conjunto más amplio de prohibiciones que pretendían poner límites al lucro y velar por el bien común entre sus miembros. Estas prohibiciones estaban inspiradas por los escritos del Antiguo Testamento y el Talmud, y fueron dictadas tanto por las autoridades civiles como religiosas (Matus 2013).

En el Islam, la estricta prohibición del interés en el Corán se ha mantenido hasta nuestros días, y ha limitado en gran medida su utilización en la mayor parte de los países islámicos, aunque en muchos casos se ha sustituido por otras formas de remuneración de los préstamos que son también objeto de importantes críticas.

En Occidente, el interés o usura estuvo generalmente permitido, y las leyes se limitaron, salvo cortos períodos de tiempo, a regular los excesos de los prestamistas. Sin embargo, el cuestionamiento moral, y el de su origen o naturaleza, han sido constantes hasta la llegada del capitalismo y la nueva ciencia económica. En la Grecia antigua recibió duras condenas de pensadores como Hesíodo, Platón y, especialmente, Aristóteles (1988, I, 3, p.23) que, en su *Política*, escribió uno de los más famosos pasajes sobre este tema:

Muy razonablemente es aborrecida la usura, porque, en ella, la ganancia procede del mismo dinero, y no de aquello para lo que este se inventó. Pues se hizo para el cambio; y el interés, al contrario, por sí solo produce más dinero. De ahí que haya recibido ese nombre, pues lo engendrado es de la misma naturaleza que sus generadores, y el interés es dinero de dinero; de modo que de todos los negocios este es el más antinatural.

Este fragmento expone argumentos esenciales que, todavía hoy, son objeto de controversia en el debate sobre el desarrollo del sistema financiero: la productividad o esterilidad del dinero, en el sentido de si

este permite obtener frutos, como ocurre con los bienes llamados productivos, o el cuestionamiento de la utilización del dinero para una función diferente a la que originariamente le correspondería, la de servir como medio de cambio.

Durante la República Romana, autores como Catón, Séneca o Cicerón despreciaron la usura como profundamente inmoral, considerándola incluso peor que el robo, debido a que, en la usura, el prestatario se veía obligado por la necesidad a dar su consentimiento a esta injusticia, lo que se consideraba denigrante (Salazar 2004). En el ámbito jurídico, la usura llegó a sancionarse penalmente mediante normas como la Lex Genucia (340 a.C.) y, ya con Julio César en la transición al Imperio, la Lex Iulia de Pecunis Mutui (49 a.C.), con las que se trataba de proteger a la parte más débil del contrato.

En los siglos posteriores, el interés fue mayoritariamente permitido en el Imperio Romano, aunque la llegada del cristianismo iba a iniciar una fuerte corriente de denuncia, fundamentalmente impulsada por los Padres de la Iglesia, para quienes el interés atentaba contra la naturaleza social del hombre, la función social de la propiedad y, por tanto, la fraternidad entre los hombres, muy especialmente cuando aquél se cobraba a personas en situación de necesidad.

A pesar de que, en la práctica, el préstamo con interés crecía en paralelo con el aumento de los intercambios, en el ámbito del Derecho Canónico la prohibición se fue extendiendo, desde un inicio en que afectaba sólo a los sacerdotes, a la generalización de su condena a partir de su discusión en varios Concilios celebrados entre los siglos XII al XIV. En el ámbito civil, la prohibición fue incluso anterior, cuando Carlomagno dicta, en el siglo VIII, las primeras prohibiciones, alineado con los planteamientos de la doctrina de la Iglesia Católica. En el caso de España, la corona de Castilla no lo prohibió definitivamente hasta 1348, y en Aragón y Cataluña, Jaime I lo permitía solo a los judíos.

Durante la Edad Media, teólogos y filósofos de la Escolástica como Alejandro de Hales y, sobre todo, Santo Tomás de Aquino, revitalizaron

con gran profundidad intelectual el pensamiento contrario al interés, actualizando en parte algunos de los argumentos expuestos por Aristóteles, principalmente el de la esterilidad del dinero, que Aquino complementa con el de “justicia conmutativa”, según el cual se exige que exista una igualdad en el cambio entre las partes. De acuerdo con estos principios, puesto que el dinero nada crea, la suma a devolver por el prestatario debe ser igual a la suma prestada. Esta idea de esterilidad del dinero supone una diferencia fundamental con la de su posterior consideración como “capital”, que aparecerá con el nuevo orden de ideas que empieza a fraguarse a partir del S.XVI.

Otro de los argumentos centrales de la escolástica contra el interés surgía de la identificación de la propiedad del dinero con su uso, como ocurre con cualquier bien fungible, lo que eliminaría la legitimidad de cobrar por el uso del dinero, pues supone cobrar dos veces, a diferencia de los alquileres de tierra o bienes inmuebles, en los que sí se aceptaba cobrar por el uso.

Percibir interés por un préstamo monetario se considera, por tanto, injusto en sí mismo, porque implica la venta de lo que no existe, con lo que manifiestamente se produce una desigualdad contraria a la justicia. Para evidenciarlo, recurren a la existencia de objetos que se consumen por el uso, como el vino o el trigo. En estos casos no tiene sentido computarse separadamente el uso de la cosa y la cosa misma, sino que a quien se concede el uso se concede también la cosa. De ahí que, tratándose de tales objetos, el préstamo transfiere la propiedad de los mismos. Luego, si alguien quisiera vender de una parte el uso y de otra la propiedad, vendería dos veces la misma cosa, o vendería lo que no existe. Otros objetos, en cambio, no se consumen por el uso: la utilización de una casa es habitar en ella, no destruirla y, por tanto, se pueden conceder por separado ambos elementos. De ahí que se considerase lícito recibir un pago por el uso de un inmueble y reclamar después la devolución.

En el caso del dinero, el uso principal es su consumo o inversión, puesto que se gasta en las transacciones. Por consiguiente, es en sí ilícito percibir un precio por el uso del dinero prestado.

Este tema ha continuado en el centro de los debates durante siglos, desde las encendidas respuestas de reputados juristas del siglo XVII, como Molinaeus o Salmasius, hasta un buen número de economistas que exponemos más adelante.

Los escolásticos, en un diálogo que buscaba la incidencia práctica en una sociedad en la que aumentaban los préstamos comerciales, abrieron la puerta a excepciones para el cobro en los préstamos, explorando argumentos relacionados con circunstancias complementarias al préstamo, y no tanto con su esencia misma. Estas excepciones se englobaron en los llamados “títulos extrínsecos” —que concurrían en el otorgamiento del préstamo y lo condicionaban—. Entre estos estaría el llamado “daño emergente”, que ya había sido reconocido anteriormente por Santo Tomás, y consistía en compensaciones por los perjuicios que el préstamo otorgado podía ocasionar al prestamista; la “poena conventionalis”, ocasionada por el retraso en la devolución más allá del plazo acordado, el “periculum sortis” que correspondía al riesgo asumido por el prestamista, o el “lucro cesante”, indemnización por los beneficios que el prestamista deja de percibir al no emplear el importe en otra actividad rentable. Esta última era la más cuestionada de las excepciones, y su aceptación desde el plano doctrinal estuvo bastante restringida y subordinada a elementos subjetivos, especialmente la intención de quien realizaba el préstamo, hasta el punto de que, para decidir sobre su autorización, debía resolverse su existencia “en los confesionarios” (Widow 2017, p.70). Sin embargo, en gran medida, estos títulos extrínsecos fueron utilizados para esconder lo que realmente era simple cobro de intereses.

Esta condena teórica, moral, y también jurídica, tuvo en Europa vaivenes y excepciones en diferentes momentos del tiempo, y convivió con la práctica generalizada del cobro de intereses en el ámbito de la

economía monetaria, a menudo utilizando una amplia variedad de subterfugios. Por el contrario, hemos visto que las investigaciones antropológicas ponen de manifiesto cómo en círculos cercanos de amistad o familia, y en las relaciones cotidianas de numerosos pueblos, los préstamos sin ánimo de lucro y, en concreto, libres del cobro de intereses, han sido mucho más habituales de lo que subyace en los supuestos de la teoría económica (Graeber 2012).

En la transición a la Modernidad, numerosos acontecimientos y cambios en el orden de ideas van a influir directamente en los debates sobre el interés. Por una parte, en esta época los intercambios comerciales experimentan un crecimiento extraordinario, que lleva a un protagonismo nunca visto del comercio y al aumento de los créditos para financiarlo. Por otra parte, la propia práctica contraria a la doctrina entre los católicos, en al menos dos sentidos: i) muchos católicos, algunos de ellos tan influyentes como el mismo Papa Pío II, o grandes banqueros de la curia y del emperador, como los Medicis o los Függer, llevaron a cabo grandes negocios que incluían préstamos con interés, y ii) la puesta en marcha de Montes de Piedad, instituciones benéficas impulsadas por los franciscanos con la intención de aliviar la pobreza mediante la concesión de préstamos en condiciones más benévolas que otros prestamistas. Para ellos se autorizó, en 1515, el cobro de un interés más bajo, destinado a cubrir los gastos de su funcionamiento; al tiempo de los efectos beneficiosos que pudieron tener, abrieron una nueva brecha en la condena de la usura que los propios franciscanos venían realizando, y acabaron por influir en la aceptación del interés por la Iglesia (Jiménez, 2008).

En tercer lugar, en la cuestión del interés, se acentúan las divergencias con las nuevas doctrinas que se abren a raíz de la Reforma Protestante. Mientras Lutero se pronunció claramente en contra del interés, Calvino acaba aceptando que, habiendo siempre existido, y teniendo un papel determinante en el contexto de expansión comercial en el que se encontraba Europa, era bueno permitirlo y regularlo, pero

sólo en aquellos préstamos destinados a inversiones, en los que el prestatario buscaba obtener una ganancia por su inversión, mientras que, en el caso de préstamos para cubrir necesidades, seguía manteniendo su condena. En cuanto a la naturaleza del interés, el reformador consideraba que el dinero era un bien como los demás, y que debía utilizarse también para generar riqueza (de Castro, 2008), pudiendo por ello el prestatario recibir una remuneración como parte de dicha riqueza generada. Calvino intentaba la difícil tarea de hacer compatible el capitalismo naciente, basado en el lucro, con la justicia social y el rechazo al afán de lucro, hasta el punto de que condenaba el préstamo a interés como actividad profesional.

Por último, los cambios ocurridos con la reactivación del comercio internacional, la conquista de nuevos territorios por las potencias europeas o la explosión de descubrimientos científicos, abren paso a una época nueva en el campo del pensamiento y de las ciencias que va a condicionar la evolución de las teorías sobre el interés.

Dentro de escolástica tardía, en los siglos XVI al XVII se desarrolló la llamada Escuela de Salamanca, que muchos consideran precedente de la nueva disciplina de la economía, y que tuvo aportaciones de gran influencia, de las que algunas han sido reivindicadas posteriormente como legitimadoras del cobro de intereses. Sin embargo, en dicha Escuela encontramos también autores claramente contrarios al mismo, como es el caso de su inspirador más destacado, Francisco de Vitoria, quien sigue manteniendo los argumentos escolásticos anteriores, y no acepta que el cobro de interés por préstamo suponga una contribución al bien común, argumento que sí aceptó para otros actos anteriormente prohibidos, como el cobro por el cambio de moneda (Idoya, 2013). De igual modo, Luis de Molina y Domingo de Soto eran contrarios al interés, con argumentos semejantes a los de Aquino. Escribe De Molina

En el intercambio de una cosa por otra es ilícito por la naturaleza de la cosa, y contrario a la justicia conmutativa, exigir o recibir más de lo que vale la cosa que

se entrega, a no ser que intervenga en el intercambio otra causa por la que ese plus pueda recibirse justamente. Pero recibir por el préstamo algo por encima de la suerte que se entregó es recibir por el cambio de lo que se entrega en préstamo más de lo que vale; luego por la sola razón del préstamo no es lícito recibir algo por encima de la suerte que se entregó y, por tanto, la usura es ilícita por su misma naturaleza y contraria a la justicia conmutativa, existiendo obligación de restituir. (de Molina, 2011, p. 46)

Entre los teólogos y juristas de esta Escuela que sí están a favor del cobro de interés destaca la aportación de Martín de Azpilicueta sobre la distinta valoración del dinero en el tiempo presente respecto al futuro, que sería posteriormente considerada como un precedente de la Teoría de la Preferencia Temporal desarrollada por los economistas de la Escuela Austríaca. Asimismo, Fray Tomás de Mercado, a menudo vinculado la Escuela de Salamanca, se mostró favorable a un interés limitado, aceptándolo de hecho como una práctica que no era posible combatir, más que como algo bueno en esencia.

Este contexto en el que la condena del interés tenía una fuerte presencia empezó a ser revertido en el occidente cristiano a partir del siglo XVI, tras un periodo de crecimiento de la burguesía y de los intercambios comerciales hacia finales de la Edad Media. El cambio de opinión se produce en los siglos en que se fue conformando el capitalismo mercantil previo a la Revolución Industrial, durante los cuales, además, el destino de flujos financieros se desplaza progresivamente desde la financiación de operaciones comerciales a la de medios de producción.

En el seno de la Iglesia Católica, las fisuras abiertas por las cuestiones arriba enunciadas fueron dando lugar a pronunciamientos más permisivos, como la Encíclica *Vix Parvenit* de 1745, que aceptaba el cobro en base a los títulos extrínsecos, mientras que el Código de Derecho Canónico mantendría su rechazo hasta el siglo XX.

En la legislación civil, la prohibición oficial fue desapareciendo a medida que se imponía la nueva fase histórica de organización de la sociedad. En Inglaterra se permitió en el siglo XVI un interés limitado, en los Países Bajos a partir de 1658, en Alemania y en Francia a partir de la Revolución de 1789, mientras que en España la prohibición se mantuvo hasta la “Ley Azcárate” de 1908 la cual, paradójicamente, buscaba controlar los intereses abusivos.

En el ámbito del pensamiento, a pesar de los grandes avances científicos y la extensión del conocimiento a sectores cada vez más amplios, no se observa necesariamente un avance superador en las argumentaciones. Como ejemplo destacable, recogemos una cita de Francis Bacon, considerado uno de los pioneros del pensamiento científico moderno, ya que nos parece sumamente representativa de la debilidad de los argumentos en defensa del interés:

Yo solo digo esto, que el préstamo es una *concessum propter duritiem cordis*; pues ya que ha de haber prestatarios y prestamistas y los hombres son tan duros de corazón que no prestan sin interés, debe permitirse la usura. (Bacon, p.167, traducción propia)

En cuanto a los debates mantenidos a partir del siglo XVII, nos centraremos en las argumentaciones realizadas desde el nuevo campo de la ciencia económica, que se va consolidando desde finales de la Edad Media. Como hemos apuntado en el capítulo 1, una de las características de esa nueva disciplina, marcada por los importantes cambios ocurridos en el marco epistemológico, era la utilización de una serie de conceptos abstractos, como los de capital o trabajo, que remitían a un nuevo concepto de riqueza con una fuerte carga ideológica, entendida como bienes apropiables y valorables en dinero.

4.3.2. Estudio de Böhm-Bawerk sobre el origen del interés

Los economistas clásicos se afanaron en describir el origen y funcionamiento del interés, partiendo de los nuevos conceptos como el

de capital o de valor. Estos esfuerzos son analizados y criticados en detalle en la monumental obra de Böhm-Bawerk, “Teoría del capital e interés”, publicada en 1884 y actualizada por el autor en sucesivas ediciones hasta 1914. Hemos seleccionado las que consideramos ideas fuerza de este extenso y complejo estudio, que sigue siendo referencia por su minuciosa exposición y crítica de las teorías de una larguísima lista de autores europeos, algunos de los cuales se han mantenido como referentes de la economía clásica hasta nuestros días.

La obra de Böhm-Bawerk comienza por destacar que, en el caso del capital, nos encontramos con un concepto extraordinariamente ambiguo, que ha sido origen de múltiples controversias entre los economistas.

Su exposición de teorías sobre el interés comienza, también, señalando el carácter genérico y a menudo contradictorio de las explicaciones de algunos de los primeros y más prestigiosos autores de la recién creada disciplina económica, como es el caso de Turgot y, por supuesto, de Adam Smith, cuyas aportaciones van en línea de afirmar que el interés es un requisito para que los capitalistas tengan un aliciente para la formación y conservación del capital, sin detenerse a explicar la naturaleza u origen de dicho interés. En línea con el carácter genérico de las argumentaciones, el propio Smith alterna, en diferentes partes de su obra, entre explicaciones que Böhm-Bawerk incluye en grupos de teorías diferentes. En algunos pasajes argumenta en línea de que el interés supone una remuneración al capital por el mayor valor que este aporta al producto, mientras en otros habla de una detracción del valor creado por el trabajo, que el capitalista exige para poner su capital a disposición del proceso económico.

Este autor realiza una clasificación de las teorías en cinco grupos, que resumimos a continuación:

En primer lugar, un grupo que apenas supone avances sobre los enfoques genéricos de Smith o Turgot, a las que puso el nombre de *teorías incoloras*, entre las que destaca la de Ricardo, quien mantiene

el interés como un aliciente para los capitalistas y se centra en señalar la relación entre las magnitudes de la ganancia, los salarios y el interés, pero sin dar una explicación de la naturaleza de este último. En este grupo se incluyen también otros autores destacados, como Torrens, MacLeod, o McCulloch.

En segundo lugar, las que llamó *teorías de la productividad*, debido a que consideran que el capital tiene, en sí mismo, la capacidad de aumentar la producción, y que el interés corresponde a una remuneración por esa mayor producción. Autores destacados de este grupo, como Jean Baptiste Say, se limitan a deducir el origen de esa supuesta capacidad productiva del capital del hecho de que este recibe una renta, la cual consideran que es una parte de la ganancia, beneficio o plusvalía. No explican si la mayor productividad es de carácter físico -más unidades o mejor calidad- o bien económico -más valor-, y reciben por su escaso desarrollo el adjetivo de *simplistas*. En cambio, otras teorías de la productividad, que el autor llama *razonadas*, tratan de explicar de qué modo se lleva a cabo dicha aportación del capital a la producción, y se refieren esencialmente a que permite la reducción de trabajo empleado en el proceso productivo. Los representantes más destacados de estas teorías serían Malthus y Von Thunen. Las *teorías razonadas* de la productividad, sin embargo, dan por hecho que este aumento de productividad física da lugar a un aumento del valor del producto, sin aportar una explicación satisfactoria de este salto. A su vez, en esta categoría diferencia entre las que simplemente valoran el aumento bruto de la producción, y aquellas que explicitan un aumento neto, es decir, por un valor superior al del capital empleado. Esta última acepción es la más utilizada para tratar de demostrar el origen del interés en este excedente de valor.

La tercera de las categorías corresponde a las *teorías del uso*, las cuales recuperan el argumento, que había sido fuertemente combatido por los canonistas, de que el uso de las cosas tiene una naturaleza distinta a las cosas mismas. Entre los autores destacados de esta

categoría se incluye nuevamente a Say, cuyas aportaciones varían también en diferentes partes de su obra, a Hermann y, especialmente, a Carl Menger. De acuerdo con estos autores, este uso del capital, diferente del capital mismo, se convierte en un bien económico, cuyo precio es el interés. Consciente del intenso debate que reabrían estas teorías, Böhm-Bawerk deja clara su opinión contraria, alineándose en este punto con los canonistas, en base a que aquello consiste en una ficción que no concuerda con la realidad.

En cuarto lugar, estarían las que llamó *teorías de la abstinencia*, de las que Senior es el representante más destacado, junto con Bastiat. Su argumento principal pasa por explicar la naturaleza del interés como una indemnización al capitalista por el sacrificio que este realiza, al aplazar el disfrute que su capital le permitiría para dedicar este a la inversión en el proceso productivo. La diferencia fundamental entre Senior y Bastiat es que el primero incluye dicha indemnización dentro de los costes de producción, mientras el segundo considera la abstinencia como un servicio que aumentaría el valor del producto.

Un quinto grupo de teorías, a las que denominó *teorías del trabajo*, atribuyen el origen del interés a la remuneración del trabajo realizado por el capitalista. Con sustanciales diferencias entre ellos, Böhm-Bawerk incluye en este grupo a autores como James Mill, McCulloch o Schäffle, entre otros. El trabajo remunerado con el interés sería el correspondiente a los bienes intermedios usados en la producción, el trabajo de previsión y ahorro, o a una especie de remuneración por la función social que desempeña el capitalista.

Las *teorías de la explotación* constituyen el sexto grupo, que tiene como representantes más destacados a Rodbertus, Lasalle y, especialmente, a Marx, del que nos hemos ocupado en el capítulo 1. Estas teorías desarrollan, desde otra óptica, la idea genérica de Smith y Ricardo según la cual el trabajo es la fuente de valor de los productos. De acuerdo con estas teorías, dado que los obreros no reciben el fruto íntegro de su trabajo, porque han sido desposeídos de los medios de

producción por los capitalistas, el interés no puede ser otra cosa que una parte del fruto del trabajo arrebatado a los obreros.

Finalmente, además de recoger una extensa lista de autores “eclecticos”, entre los que destacan Jevons o Stuart Mill, quienes combinan algunos de los argumentos de los grupos anteriores, Böhm-Bawerk explica su propia teoría del interés, la cual se inscribe dentro de la corriente más amplia de la Teoría del Valor Subjetivo. Así, basa su explicación en el factor psicológico que, argumenta, lleva a las personas a preferir los bienes presentes a los bienes futuros, un argumento pretendidamente universal, que para el autor ocurriría incluso en una sociedad plenamente socialista, ya que no se considera dependiente del momento histórico o las instituciones vigentes.

En la última edición de su obra, Böhm-Bawerk incorpora algunas de las muchas teorías que siguieron apareciendo sobre el tema, entre las que podemos destacar las de Fisher o Schumpeter, que considera próximos a la *teoría del agio* que él defiende, aunque con algunas modificaciones y nuevos elementos.

En una línea muy próxima también a las teorías de la abstinencia, destaca la inclusión de Marshall, fundador de la economía neoclásica, por su enorme influencia en la economía contemporánea, para quien el interés es la remuneración que el capitalista ha de recibir por el sacrificio de su *espera*.

Por último, nos parece muy interesante la mención a Silvio Gesell, un autor heterodoxo cuyas aportaciones elogia incluso Keynes en su *Teoría General*. Gesell se muestra claramente contrario al interés, por considerarlo una renta extraída por la fuerza, de los poseedores de dinero a aquellos que no lo tienen.

En resumen, además de las diferencias analizadas en la obra, vemos la referencia continua algunos conceptos fundamentales cuyo significado variaba entre los autores, como ocurre especialmente con el controvertido concepto de valor, que a su vez está vinculado a una noción de riqueza nueva en la historia, cuyos significados fueron

variando desde las definiciones iniciales de los fisiócratas o Smith (Naredo 2003, p. 130).

La revisión histórica nos permite constatar que el tema del interés ha generado una discusión permanente a lo largo de los siglos, en la que no son muchos los elementos esenciales en liza. A nuestro entender, de cara a la reflexión a abrir sobre los planteamientos de la banca ética, es necesario discernir qué tipo de modelo ideal de sociedad subyace a cada uno de los argumentos empleados. Esto era explícito en el caso de Aristóteles, o de religiones como el judaísmo, el cristianismo o el Islam pero, paso a paso, ha ido evolucionando a teorías supuestamente objetivas que dan por hechos los planteamientos del capitalismo como algo *natural*.

4.4. RESERVA FRACCIONARIA

Como hemos señalado ya, es habitual, incluso entre economistas y profesionales de la banca, también de la banca ética, considerar a los bancos como entidades de intermediación, esto es, que reciben préstamos de sus clientes, a quienes pagan un interés, para prestarlos a su vez con un tipo de interés mayor. Según esta explicación, el diferencial entre el interés pagado a los ahorradores y el que se cobra a los prestatarios constituiría la fuente principal de ingresos que permite la viabilidad de los bancos, a la cual se añadirían comisiones y otros por servicios de custodia de ahorros, gestión de caja o de activos financieros, etc. Sin embargo, esta explicación no se ajusta a la realidad, en tanto que los bancos no prestan única ni mayoritariamente el dinero que les ha sido prestado, sino también aquél que les ha sido confiado para su custodia como depósitos a la vista.

Esta práctica, que hoy día se percibe como algo natural, y hasta positivo para la sociedad, constituye uno de los mecanismos más importantes de creación de los llamados *medios fiduciarios*, aquellos basados en la confianza, dado que no están respaldados por riqueza real.

En este apartado abordaremos el estudio crítico de la *reserva fraccionaria*, principal mecanismo de creación de medios fiduciarios y uno de los más representativos del sistema bancario, que también ha sido de los más cuestionados a lo largo de la Historia, aunque ese cuestionamiento es minoritario en la economía dominante en la actualidad.

Puesto que esta tesis busca analizar las posibilidades de transformación que la banca ética puede aportar hacia una sociedad justa y respetuosa con el medio ambiente, consideramos necesario analizar aquellos aspectos del funcionamiento de estas entidades que pueden entrar en conflicto con los efectos negativos que busca combatir. Trataremos de exponer cómo la práctica de la reserva fraccionaria es un elemento esencial del comportamiento injusto y antiecológico de la banca, un mecanismo que está presente también en la banca ética, y que esta debería cuestionarse.

Comenzaremos con una breve descripción del funcionamiento del sistema de reserva fraccionaria y, a continuación, haremos un recorrido por algunas de las principales críticas realizadas en diferentes épocas, primero desde el campo de la Moral y el Derecho y, posteriormente, desde las principales teorías económicas que han cuestionado la llamada expansión crediticia.

Teniendo en cuenta las limitaciones de la economía dominante, hemos recurrido a autores que completan el análisis económico con elementos que quedan habitualmente fuera de las categorías de este. Seguiremos, fundamentalmente, el estudio sobre el dinero realizado por el economista *austriaco* Huerta de Soto quien, a pesar de ceñirse a teorías y categorías de la *ciencia económica*, complementa estas con el análisis sobre los aspectos morales y jurídicos del sistema bancario, así como de la evolución histórica de algunas de las instituciones más relevantes del mismo. Por otra parte, recurriremos a algunas de las cada vez más numerosas aportaciones realizadas desde el ámbito de la economía ecológica a la crítica de la expansión de medios fiduciarios.

4.4.1. El tratamiento de los depósitos monetarios en la Historia

De igual modo que en el caso del interés, y a pesar de que las prácticas bancarias se han caracterizado históricamente por su complejidad y falta de transparencia, no han faltado a lo largo de los siglos quienes estudiaron y cuestionaron la legitimidad y las consecuencias negativas del préstamo de los depósitos “a la vista”, en la actualidad denominado sistema de reserva fraccionaria.

Los escritos más antiguos sobre los que hemos encontrado referencias a la regulación de bienes en depósito aparecen en la ley babilónica de Eshnunna y el código de Hammurabi, ambos del segundo milenio antes de Cristo, en los que se establecen responsabilidades para el depositario, y normas que tratan de limitar la puesta en riesgo de los bienes depositados (Vaux, 1976). Más adelante, en el Antiguo Testamento, aparecen también avances en cuanto a limitar la posibilidad de lucrarse con los bienes depositados, como refleja la última frase del siguiente pasaje del Éxodo:

Si un hombre pide a otro que le preste un ganado y este sufre un daño o muere, en ausencia de su dueño, tendrá que restituir. Si estaba presente su dueño nada tendrá que restituir. Si lo había alquilado, el dueño recibirá el precio del alquiler (Ex 22, 6-7.13-14)

En el Imperio Romano, desde el siglo IV a.C., un amplio número de juristas realizaron un extraordinario trabajo que acabaría cristalizando en las grandes compilaciones de derecho romano que han servido de base a los códigos civiles y mercantiles de Occidente. En estas compilaciones, explica De Soto, se encuentran abundantes consideraciones respecto al contrato de depósito, entre las que destaca la aclaración de que la propiedad del bien depositado no cambia de manos durante el depósito, sino que se mantiene en el depositante. Para el caso de bienes fungibles, como el dinero, en los que esa diferenciación entre propiedad y uso se vuelve artificial, lo que

mantiene el propietario es la disponibilidad de un equivalente al bien, de la misma cantidad y calidad que el depositado. En este caso, se exigía al banquero asegurar la plena disposición del bien por su propietario en todo momento, y su incumplimiento se consideraba como un delito de hurto. Consecuentemente con esto, el derecho romano estableció la obligación, para las sociedades de banqueros, de responder ilimitada y solidariamente con todo su patrimonio personal, a diferencia de las sociedades no bancarias, en las que los socios respondían únicamente con el patrimonio aportado a la sociedad (de Soto, 2009, p.49).

A pesar de la claridad con que estos juristas romanos definieron y regularon el contrato de depósito, y de sus diferencias con el denominado de *mutuo* o préstamo, en la práctica su aplicación fue muy escasa, en gran medida porque los gobernantes, a los que correspondía garantizar el cumplimiento de la ley, se veían muy beneficiados por la posibilidad de conseguir financiación de los banqueros, como ya se indicó en el capítulo 1, e incluso ejercieron ellos mismos esta actividad mediante la creación de bancos de tipo estatal en diferentes momentos de la Historia.

Tras la caída del Imperio Romano, la larga época de invasiones y división política y territorial de la Edad Media influyó en un fuerte descenso de la actividad comercial, que restó protagonismo a los banqueros. Sin embargo, a raíz de las prohibiciones al cobro de intereses que hemos expuesto en el capítulo anterior, se popularizaron figuras para burlar dichas prohibiciones, como el llamado *depositum confessatum*, mediante el cual se pagaba al depositario, en concepto de mora, un importe por el retraso en la puesta a disposición de los depósitos. En realidad, se trataba de un subterfugio para seguir cobrando intereses, pero es también un reflejo de que la plena disposición de los depósitos se seguía considerando como un deber de los banqueros.

Hacia el siglo X, el renacimiento del desarrollo comercial vinculado al transporte marítimo y fluvial en Alemania del Norte e Italia

y, en menor medida, España y Provenza (Le Goff, 1982), otorgó un papel protagonista a la figura de los mercaderes, tanto en la organización de las expediciones comerciales como en la financiación de estas y de otros muchos negocios. Algunos de estos mercaderes banqueros, como los de las famosas familias de Florencia o Venecia, acumularon pronto grandes sumas de dinero, y crearon organizaciones complejas en ciudades de varios países, que se dedicaron con especial intensidad a actividades de préstamo. También en Cataluña, en el siglo XIII, tuvo lugar una expansión de la actividad bancaria, aunque de menor entidad que la italiana, e incluso llegó a crearse una banca pública en el siglo XIV, la Taula de Canvi, destinada en gran medida a financiar los gastos municipales de la ciudad de Barcelona.

Un patrón común a todos estos bancos, según de Soto, era prestar inicialmente solo capital propio o de préstamos de terceros para, más adelante, continuar prestando depósitos a la vista y, frecuentemente, caer en bancarrotas con grandes pérdidas para los depositarios e implicaciones muy negativas para la sociedad.

El estudio histórico de estos banqueros pone de relieve, en contra del discurso frecuente sobre el papel obstruccionista atribuido a los gobiernos, que estas actividades y organizaciones crecieron bajo la protección de los príncipes y demás autoridades civiles, así como del Papado, los cuales se valieron de la financiación para cubrir sus crecientes gastos. Esta unión entre banqueros y gobernantes explica, también en la Baja Edad Media, y hasta nuestros días, el desarrollo de una legislación que concede continuos privilegios a los banqueros en múltiples ámbitos (Fernández, 2020) y que, para el caso de la reserva fraccionaria, olvidó completamente las advertencias desde los campos de la moral y la religión, así como la doctrina sobre los depósitos de los juristas romanos.

En esta época de crecimiento de la burguesía en Europa, el descubrimiento de América impulsó en España una gran expansión comercial, a la par que el enorme endeudamiento de la Corona con los

grandes banqueros europeos se convierte en uno de los motores principales de la conquista y expolio del nuevo continente (Graeber, 2012). Este contexto lleva a los moralistas de la Escuela de Salamanca a estudiar en profundidad, como ya hemos visto, el funcionamiento de los préstamos y, en particular, de los depósitos bancarios. Autores como Saravia de la Calle o Martín de Azpilicueta retoman, en el siglo XVI, los principios del Derecho Romano, y explican que la disponibilidad del dinero depositado corresponde al depositario quien, además, debe pagar, y no cobrar, por el servicio de custodia y caja que el banquero le presta. Otros autores de esta escuela son más confusos, como también hemos observado en el caso del interés, posiblemente influidos porque la práctica habitual seguía siendo la de disponer de los depósitos para préstamos, obviando las fuertes objeciones morales y jurídicas de siglos anteriores. Entre estos autores que no condenan de forma clara el préstamo de los depósitos destacan Tomás de Mercado y, especialmente, Domingo de Soto y Luis de Molina, quienes incluso lo legitiman en algunas partes de su obra. En el caso de este último, De Soto señala la contradicción en que cae, al considerar que todo contrato de depósito irregular es equivalente a un préstamo mientras, en otras partes de su obra, advierte de que el contrato de préstamo solamente es válido cuando en el mismo figura un plazo, lo que no puede darse en los depósitos *a la vista*.

Como muchos de los economistas que veremos, estos autores no se preocupan solo por los posibles efectos inflacionarios macroeconómicos o del aumento de riesgo de quiebras bancarias, sino que incluyen la explicación concreta, en el ámbito *micro*, de esta práctica contraria a la moral y a los principios del Derecho con la que los banqueros que se lucraban.

4.4.2. Funcionamiento de la reserva fraccionaria

El proceso de expansión crediticia es analizado por de Soto (2009) a través de un detallado análisis del origen y evolución de la práctica

bancaria, y de la diferenciación entre los dos tipos esenciales de contrato en los que se basa, el de *mutuo* o préstamo y el de depósito.

En su estudio histórico y jurídico de los contratos, explica cómo el dinero que ingresamos en forma de cuenta corriente en los bancos constituye un contrato de depósito, es decir, un importe entregado para su custodia, contabilidad y gestión de caja para el depositante y que, por tanto, debe estar a disposición de éste en todo momento. Según este autor, la observancia de los principios generales del derecho en este tipo de contrato implicaría que el dinero se guardase íntegramente por el banco y que, en ningún caso, este estaría legitimado para disponer del importe para préstamos, compras o cualquier otra operación que implique la transferencia en la propiedad o limite la disponibilidad del depósito. Con mayor detalle explica que, en el caso del dinero, como en el de otros bienes fungibles, nos hallamos ante el llamado *depósito irregular*, pues no se trata aquí de unas monedas concretas que se entregan para custodia del banco, sino que aquello que el banco debe mantener disponible es un importe igual de dinero, que se conoce con el nombre de *tantundem*.

Partiendo de este análisis jurídico, de Soto constata cómo estos principios fundamentales del contrato de depósito han sido continuamente violados en las prácticas de préstamo y depósito, desde la Antigüedad hasta nuestra época, a pesar de la condena de moralistas y expertos jurídicos, o de las religiones cristiana e islámica. De este modo, se ha ido imponiendo, en la práctica, hasta que en la banca moderna se generaliza el préstamo sistemático de los depósitos de dinero con el amparo de los Estados, que legislaron para permitirlo. Esta práctica plantea dos problemas fundamentales:

- i) Desde la perspectiva jurídica, implica romper el principio de *no disponibilidad* propio del contrato de depósito, dado que el banco utiliza, en su propio interés, un dinero que no le pertenece y que tiene deber de custodiar. Esta acción constituye una apropiación indebida, jurídicamente

sancionable en cualquier ámbito de la sociedad excepto en el de la banca, al que los Estados han otorgado el privilegio de poder hacerlo legalmente.

- ii) Desde la óptica económica, cuando el dinero depositado se presta a su vez a un tercero, se están creando en la sociedad *medios fiduciarios*, es decir, basados en la confianza, pero sin respaldo real en ahorros en dinero. Puesto que los depósitos han de ser plenamente disponibles para el depositante, por la parte del importe depositado del que el banco dispone para préstamos a terceros, se estaría duplicando la *liquidez*, se estaría generando un *dinero* que no existía.

Esta duplicidad tiene un reflejo claro en la contabilidad: cuando el banco recibe un depósito, registra la entrada de este en su caja, y anota en su haber un importe en concepto de *Depósitos*, que recogería la obligación de mantener el importe del depósito a disposición de su propietario. A partir de ahí, el banco aparta un porcentaje del dinero recibido, el coeficiente de caja, que es fijado legalmente, y dispone del resto para hacer préstamos u otras operaciones. En el caso de un préstamo, el dinero sale por la *Caja* y anota en su *Debe* el importe de la deuda que el prestatario tiene para con el banco. El resultado de esta operación, en términos de *dinero*, es que al importe inicial depositado se suma el importe del préstamo, aumentando de este modo el total de *dinero* en la economía.

A pesar de su minucioso análisis del proceso, este autor incurre también, a nuestro juicio, en errores conceptuales que le llevan a conclusiones equivocadas. En primer lugar, para de Soto, el banco habría creado dinero “de la nada”, dado que este autor incluye en la misma categoría *dinero* los depósitos primarios, que efectivamente lo son, y los depósitos derivados o medios fiduciarios que, como aquel, tienen capacidad de realizar pagos por compras o cualquier otra transacción. En segundo lugar, afirma que los depósitos generados en

el proceso de expansión crediticia, aunque contablemente aparezcan como de los depositantes, jurídicamente y de facto, “no son de nadie”, sino que los considera un colateral de “una riqueza acumulada por los bancos que se mantiene indefinidamente en su poder” (Ibid. p. 192). Autores como Bondone (2006), como veremos más abajo, explican que no es correcto considerarlos como un bien sin propietario, sino que se trata de una deuda.

Más allá de cada operación individual, de Soto explica cómo este análisis de la expansión crediticia debe realizarse teniendo en cuenta el conjunto del sistema bancario, dado que dicha expansión se multiplica al tener en cuenta los saldos monetarios que, en conjunto, permanecen en los bancos. La expansión crediticia no está influida solo por el coeficiente de caja, sino también por aquella parte de préstamos que, en promedio, no son dispuestos por los prestatarios, o bien que regresan al banco cuando el prestatario hace pagos a terceros que son a su vez clientes del banco. La importancia de esta última variable se debe a que la expansión crediticia se multiplica cuando consideramos el sistema bancario en su conjunto, dado que una parte de los préstamos vuelven al banco cuando el prestatario hace pagos a empresas o individuos que son también clientes del mismo banco.

Este análisis es corregido y completado por Bondone (2006), quien realiza un magnífico trabajo de definición conceptual y taxonomía de categorías económicas que permite clarificar y distinguir los conceptos de dinero, contado, crédito y moneda, de lo que extrae conclusiones muy relevantes en un área en la que las confusiones conceptuales han dificultado enormemente el avance teórico.

Bondone establece una diferencia esencial entre el dinero, “bien económico presente que satisface a la vez la necesidad de liquidez y por tal es apto para servir subsidiariamente de unidad de medida” (p. 72), y el crédito, “intercambio interpersonal de bienes económicos presentes por bienes económicos futuros” (p. 113). Ambas categorías son de

distinta naturaleza, por lo que supone una fuente de confusión sumarlas en agregados de activos financieros.

En lo relativo al mecanismo de reserva fraccional, recogemos dos conclusiones fundamentales de Bondone:

i) no existe ninguna creación de dinero derivada del mecanismo de reserva fraccionaria, sino que en el mecanismo de expansión sólo pueden generarse créditos.

ii) no son los bancos los que crean dichos créditos, sino aquellos clientes que cambian bienes presentes o dinero por “medios fiduciarios” (anotaciones en su cuenta, cheques u otros) creados por el Banco.

Aunque este enfoque tiene importantes consecuencias, a los estrictos efectos de lo que aquí estamos tratando, lo que queremos destacar es que la expansión crediticia que lleva consigo la banca con reserva fraccionaria multiplica el crédito en la economía sin una base en la riqueza real de la sociedad.

Esta multiplicación del crédito supone, por un lado, una fuente privilegiada de beneficios para los bancos, obtenida de la disposición ilegítima, aunque legalizada, del dinero de los depositantes. Asimismo, para autores como Bondone y de Soto, la expansión crediticia está en el origen de las crisis que afectan cíclicamente al capitalismo, aspecto esencial que se veremos en el apartado siguiente, aunque no entraremos a desarrollarlo.

Por otro lado, como ya se ha indicado, desde la economía ecológica (Daly, 2007) se ha venido advirtiendo de que esta expansión del crédito tiene como consecuencia la necesidad de crecimiento continuo en la economía para hacer posible el pago de préstamos, lo cual supone un consumo creciente de recursos naturales y el consecuente aumento de los residuos.

El estudio, paso a paso, de las fases del proceso de recepción del dinero como depósito es importante porque nos permite observar, en el ámbito micro de las operaciones concretas, las diferencias sustanciales entre categorías que a nivel macro se agrupan habitualmente en los

escurridizos conceptos de *dinero*, *capital* o *activos financieros*. También es posible observar que la expansión crediticia se multiplica exponencialmente con el importe de dinero que está depositado, y disminuye con las filtraciones, es decir, con el dinero que los particulares sacan del sistema bancario, generalmente en forma de monedas y billetes.

En consecuencia, creemos que la Banca ética debería plantearse fórmulas que eliminen, o disminuyan, su participación en este fraude que consiste en prestar depósitos a la vista, desarrollando una operativa con una lógica diferente.

4.4.3. El debate económico sobre la reserva fraccionaria

En su esfuerzo por explicar los contenidos ideológicos en el estudio de los temas económicos, Naredo destaca la sacralización de la ciencia, el nuevo antropocentrismo o la absolutización de la idea de progreso como presupuestos determinantes para la forma en que se enfocan y explican determinados aspectos de la realidad, muy especialmente en el caso de las llamadas ciencias sociales, como la economía. De modo general, advierte que:

...la mejor forma de evidenciar los presupuestos que subyacen a un enfoque científico determinado es analizar el contexto que lo hizo emerger en un cierto momento e imponerse a las otras interpretaciones al uso. (Naredo 2003, p. 7)

En el estudio sobre la moneda y la banca, además de los presupuestos señalados, es importante tener en cuenta que los estudios y debates se forjaron en el corazón de un Imperio Británico en el que triunfaba, como en ningún otro lugar, el nuevo sistema capitalista, convirtiendo a esa nación en la primera potencia industrial y comercial del mundo, y ello en una época en que el país encadenaba guerras con potencias como Francia, España o los nacientes Estados Unidos. Este contexto requería, para los poderes políticos y económicos, una

movilización de recursos nunca vista en la Historia, que se realizaron, nuevamente, mediante el recurso a un enorme endeudamiento.

Durante el período en el que iba surgiendo la llamada ciencia económica, el análisis de los mecanismos e instituciones que afectaban al negocio bancario tuvo un papel destacado y, nuevamente, fue objeto de importante controversia.

Entre los precursores de la nueva disciplina, algunos que se ocuparon especialmente de los temas bancarios fueron, ellos mismos, banqueros, como Cantillon y John Law. Este último, además, pasó a la Historia por provocar la gigantesca burbuja financiera de la Compañía del Mississippi en el siglo XVIII, de fatales consecuencias en Francia. Ambos fueron partidarios de la expansión monetaria derivada del mecanismo de reserva fraccionaria. En el caso de Law, su argumento principal era que la oferta monetaria debía adecuarse a la demanda de dinero para evitar una caída de la actividad y el empleo, sin prestar gran atención a aspectos como la legitimidad jurídica o moral del préstamo de depósitos, ni a las quiebras constantes en la banca, que ya entonces eran frecuentes. En el caso de Cantillon, además del argumento sobre el estímulo económico que permitía la expansión crediticia, él sí entraba a la naturaleza del contrato de depósito, pero consideraba que los depósitos eran una especie particular de préstamo, en la cual se transmite la propiedad.

Por esa misma época, cuando aún la filosofía se ocupaba directamente de los asuntos de la nueva ciencia económica, uno de los autores destacados que se manifestó explícitamente en contra del préstamo de los depósitos fue David Hume, que argumentaba, contra la postura de Law o Cantillon, que el aumento monetario provoca un incremento de los precios y que, por tanto, el supuesto crecimiento de la actividad económica se limita a un efecto puramente temporal. En cambio, preocupado por los efectos inflacionistas, escribe contra la reserva fraccionaria

Pero intentar el aumento artificialmente del crédito nunca puede ser el interés de una nación comercial porque le acarrearía desventajas, al incrementar el dinero más allá de su natural proporción a la cantidad de trabajo y mercancías y, de ese modo, acrecentar el coste de los comerciantes y manufactureros. Desde este punto de vista, debe considerarse que ningún banco resulta más ventajoso que aquel que guarda en lugar seguro todo el dinero que recibe y nunca aumenta la moneda en circulación, como es usual al hacer volver parte de su tesoro al comercio. (Hume, 2013, p.95)

Entre los economistas clásicos se ha destacado especialmente la diferencia entre Smith y Ricardo sobre este punto, el primero aparentemente a favor de la reserva fraccionaria por sus posibilidades expansivas, mientras el segundo se posicionaba claramente en contra. En estos autores, sin embargo, no encontramos un estudio o una valoración moral sobre las operaciones individuales de préstamo de los depósitos, sino más bien referencias a los efectos sistémicos o macroeconómicos de la expansión crediticia excesiva, sea en cuanto a sus posibles efectos inflacionarios o a los graves riesgos de quiebras bancarias. En el caso de Smith, realiza en varios lugares la advertencia de que los bancos, en conjunto, no deben emitir billetes que excedan “a la cantidad de oro y plata que circularía en el país de no existir papel moneda” (Smith 1988)²⁴, pero en cambio no condena la obtención de lucro derivada del préstamo de depósitos. En cuanto a la necesidad de evitar las quiebras, Smith apela repetidamente a la experiencia y la prudencia requerida a los banqueros para que no realicen préstamos más allá de la capacidad de devolución. Caso distinto es el de Ricardo, quien considera que es necesaria una norma que garantice ese control. Esta

²⁴ Smith, A. (1988), Vol II, Cap2, p.364)

idea se refleja claramente en un texto referido a la emisión de billetes, que puede aplicarse del mismo modo a los depósitos:

Sin embargo, la experiencia demuestra que ni un estado ni un banco han tenido nunca facultad ilimitada de emitir papel moneda sin abusar de esa facultad; por consiguiente, en todos los estados, la emisión de papel-moneda debiera estar bajo algún control, y nada mejor para ello que someter a los emisores a la obligación de pagar sus billetes en moneda de oro o en lingotes. (Ricardo, 1973, p. 359)

El debate continuó entre los economistas británicos del siglo XIX con la confrontación entre las teorías de la llamada Escuela Monetaria, contraria a la emisión de billetes sin respaldo en oro o moneda en efectivo, y la Escuela Bancaria, totalmente favorable a la expansión crediticia. Entre los autores de la primera, de la que suele considerarse precursor a Ricardo, se encuentran economistas como Torrens, McCulloch o Norman, mientras en la segunda estarían McLeod, Tooke, Fullarton o Wilson, entre otros. El centro de sus diferencias giraba, una vez más, en torno a los efectos de la expansión monetaria sobre el sistema de precios, y a su relación con el mecanismo de reserva fraccionaria y con las quiebras bancarias.

En el ámbito legislativo, durante el siglo XIX, estas discusiones dieron lugar a diferentes iniciativas tendentes a limitar la creación de medios fiduciarios. La más reconocida, la *Bank Charter Act*, aprobada en 1844 en Reino Unido, exigió el respaldo en oro para la totalidad de las emisiones de billetes, si bien no contemplaba la misma medida para los depósitos, con lo cual los bancos se limitaron a dirigir la creación de medios fiduciarios a estos últimos. Décadas más tarde, en Estados Unidos, se aprobaron normas semejantes, como la *National Currency Act* en 1863 o la *National Banking Act* en 1864, que exigían un respaldo del 111% para la emisión de billetes, aunque no para los depósitos, y

con la notable diferencia, además, de que ese respaldo se exigía en bonos del Gobierno, no en dinero en efectivo (McCallum 1989, p.318).

A lo largo del siglo XX, numerosos autores de distintas corrientes han continuado la crítica a la creación de medios fiduciarios y realizado diversas propuestas de reforma del sistema bancario, enfocando desde puntos diversos el problema generado por la reserva fraccionaria.

Una de las principales corrientes críticas con este mecanismo es la llamada Escuela Austríaca de economistas. Autores muy destacados de la misma, como Mises, Hayek, Rothbard o Huerta de Soto, han abordado tanto los problemas relativos a la naturaleza jurídica y moral del préstamo de depósitos como las consecuencias de la creación de medios fiduciarios en las quiebras bancarias, en los procesos inflacionarios o en las crisis cíclicas del capitalismo. Estos autores proponen el establecimiento de una reserva del 100% en oro o dinero en metálico, tanto para billetes como depósitos bancarios y, además, se oponen a la existencia de un banco central que pueda, en momentos de urgencia o por conveniencia de los Estados, aumentar dichos medios fiduciarios mediante la emisión de moneda. Nos parece importante destacar que, aunque los autores de esta corriente manifiestan su postura profundamente liberal, en el sentido de plena creencia en el “libre mercado” como mecanismo de organización social, la propuesta de reserva plena puede plantearse completamente al margen de la adscripción a dichas ideas.

Otro importante grupo de economistas contrarios a la reserva fraccionaria son los que se agruparon, en los años 30 del siglo XX, en torno al llamado “Plan de Chicago”. En este grupo se incluyen autores como el *Nobel*²⁵ Fisher, junto a Simons, Knight o Douglas, entre otros, a los que décadas más tarde se uniría también Friedman. Estos autores

²⁵ Utilizamos este término popular para referirnos al Premio de Ciencias Económicas del Banco de Suecia en Memoria de Alfred Nobel.

ponen en cuestión, como los austríacos, la naturaleza y legitimidad de la institución de la reserva fraccionaria, que consideran un abuso, pero, a diferencia de aquellos, buscan la solución a los problemas de las crisis en el control de la oferta monetaria por parte del Estado. Por este motivo, no plantean un respaldo exclusivo en oro, sino que admiten también billetes emitidos por el Estado, hasta completar el cien por cien de reservas en los bancos.

Una década más tarde, Maurice Allais, otro reconocido economista que también llegaría a obtener el *Nobel* volvía a oponerse al mecanismo de reserva fraccionaria. Allais es muy contundente en este tema, pues considera que “the present system of creating money through credit is a cancer irremediably gnawing away at the capitalist economies” (Allais, 1987, p. 520), y compara el mecanismo de creación de medios fiduciarios con el comportamiento de una banda de falsificadores. En su análisis introduce elementos novedosos y complejos, como la existencia de un componente subjetivo en la propia definición de dinero, o en la creación de este, y explica cómo la creación de medios fiduciarios se da también en una parte de los depósitos a plazo fijo. Su argumento principal gira en torno a la idea de que la creación de medios fiduciarios ocurre cuando se emplean compromisos a corto plazo - básicamente depósitos a la vista y depósitos a plazo- para la realización de préstamos a un plazo más largo. Esta creación de medios fiduciarios se convierte en una gran fuente de inestabilidad, para el propio banco y para la sociedad, así como en origen de la inflación. Además, introduce el argumento de que este desequilibrio en los plazos de vencimiento, por sí mismo, exige la permanente generación de nueva deuda para seguir pagando los compromisos que vencen, sean estos en depósitos a la vista o en compromisos a plazo. Allais consideraba que el sector financiero debe dividirse en dos; por una parte, un sector dedicado a la custodia de ahorros, con coeficiente de caja del 100% en moneda del banco central (no en oro) y, por otro lado, un sector destinado a préstamos e inversión, en el cual no se exigen reservas del 100%, pero

sí que los plazos de vencimiento de los préstamos sean inferiores a los de los depósitos a plazo y demás compromisos de estas entidades de préstamo.

En los años 80 del siglo pasado, en plena expansión de la deuda mundial, nuevamente un *Nobel* de economía como James Tobin pone el foco sobre los efectos negativos de algunas instituciones creadas para mitigar los problemas derivados de los compromisos sin suficiente respaldo asumidos por los bancos. En concreto, observa que los seguros de depósitos, creados para garantizar aquellos depósitos afectados por el riesgo de la reserva fraccional, suponen un estímulo para que los bancos asuman mayores riesgos en la concesión de préstamos y otros compromisos respaldos por dichos depósitos. Este comportamiento aumenta, según Tobin, los riesgos de quiebras bancarias y la inestabilidad del sistema financiero, o bien la necesidad de que la Reserva Federal (u otros bancos centrales) tengan que intervenir *de última instancia* al rescate de las entidades. La propuesta de reforma de Tobin aboga por la separación entre bancos comerciales y bancos de inversión, pero además incluye la existencia de un tipo de depósitos con respaldo del 100% en moneda del banco central, mientras que puedan existir otro tipo de depósitos sujetos a reserva fraccional, que los clientes conozcan y en los que se puedan percibir algún tipo de intereses.

Tobin es considerado a menudo (Bossone, 2001) como precursor de la llamada *narrow banking*, un término que aglutina un importante número de propuestas dirigidas a reducir el riesgo de crisis bancarias asociadas al mecanismo de reserva fraccionaria. Algunos de los más destacados defensores de este tipo de práctica bancaria, como Mishkin o Kareken, proponen reservas del 100% para los depósitos, una vez más en deuda del Tesoro a corto plazo, no en dinero en efectivo.

Recientemente, el exgobernador del Banco de España Fernández Ordóñez ha defendido también eliminar la creación de *dinero bancario* por los bancos privados, aunque propone trasladar esa posibilidad, en

exclusiva, al Banco Central Europeo (Fernández, 2020), una propuesta que semeja alineada con la creación de un *euro digital*, medida que acaba de ser planteada oficialmente desde el BCE²⁶.

Por último, referirnos a algunos de los numerosos autores que estudian los límites del crecimiento y las consecuencias ecológicas de las actividades económicas, y que también rechazan la creación de medios fiduciarios por la banca. Destacan las aportaciones pioneras del *Nobel* de química y también economista Frederick Soddy, del que ya hemos señalado su crítica al intento de cuantificación de la riqueza mediante un valor de cambio abstracto como el dinero. La reserva fraccionaria, junto con la aplicación de intereses a los préstamos, multiplica el crecimiento sin límites de este valor abstracto representado en el dinero de la deuda, mientras que los valores de uso concretos que los medios de pago pueden comprar no pueden crecer ilimitadamente. Soddy llamo *riqueza virtual* a ese importe monetario que no se corresponde con *valores de uso* existentes, sino más bien con la creencia o confianza de los individuos. No obstante, aunque a nivel de la sociedad en su conjunto de plantee como algo *virtual*, la posibilidad de canjear individualmente este dinero por bienes reales, lo convierte en el equivalente de una deuda muy real de la comunidad, antes que de su riqueza. Soddy propuso eliminar la posibilidad de creación de medios fiduciarios por parte de la banca privada, pero aprobaba que esto se hiciera en un sistema de banca estatal, de forma regulada, mediante un índice que refleje la necesidad de dinero en la economía.

Numerosos autores del ámbito de la economía ecológica, como Naredo (2012) o Daly (1986), han recuperado los argumentos de Soddy, aunque no compartan la totalidad de las reformas propuestas por él. En particular, Daly argumenta que las propuestas de Soddy no terminarían con la lógica del crecimiento exponencial, pero está de acuerdo con la

²⁶Recuperado de

<https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2021/html/ecb.pr210714~d99198ea23.en.html>

eliminación de la reserva fraccionaria, uno de los factores que limitaría este problema de forma muy importante. Por su parte, Naredo recupera la propuesta de Hart, Kaldor y Timbergen de vincular la moneda a una cesta de materias primas, como medio de evitar las inversiones especulativas.





5. LA BANCA ÉTICA EN ESPAÑA

5.1. INTRODUCCIÓN

En los capítulos anteriores hemos ido analizando elementos clave de un sistema económico que provoca grandes problemas sociales y medioambientales que están en la razón de ser de la banca ética, así como las características y la evolución histórica de algunas de las actividades, movimientos o sectores más relacionados con dicha banca. En ese recorrido hemos encontrado elementos que nos permiten aproximarnos a esa realidad emergente y difícil de conceptualizar que hemos denominado banca ética. La posterior caracterización de esta banca, y su dimensionamiento para el caso de la Eurozona, donde está más desarrollada, nos permite descender a un nivel de concreción suficiente para encarar, en este apartado final, la parte referida a España con una aproximación bastante equilibrada entre los aspectos conceptuales y su plasmación en hechos de la realidad. Con este objetivo hemos complementado, además, nuestra aproximación a tres aspectos determinantes -enfoque TBL, interés y reserva fraccionaria- sobre los que no hemos encontrado referencias en la literatura sobre banca ética. En este apartado final abordaremos, por tanto, la realidad del caso español con muchos elementos de análisis sobre las posibilidades de esta banca, o de algunos de sus elementos, para servir de modelo a la transformación social desde el ámbito de las finanzas.

Sin embargo, nos queda todavía un paso previo ya que, en el contexto español, el estudio de la banca ética ha de realizarse en el marco más amplio de las Finanzas Éticas, un concepto que en muchas ocasiones se utiliza indistintamente de aquél, y que consideramos necesario diferenciar. Aunque la atención que recibe en la literatura académica es muy pequeña, menor incluso que el de banca ética, da cuenta de decenas de iniciativas puestas en marcha en España desde

finales del siglo pasado y que guardan una estrecha relación con las entidades de banca ética, a las que incluye. Teniendo en cuenta la gran diversidad de organizaciones en relación con la dimensión del conjunto, el tratamiento de las Finanzas Éticas como un sector económico homogéneo se vuelve especialmente confuso, en el que la banca ética destaca por su mayor homogeneidad y dimensión.

5.2. LAS FINANZAS ÉTICAS EN ESPAÑA

El concepto de Finanzas Éticas ha ido consolidándose en España para designar a un tipo muy diverso de instituciones que operan en el ámbito de la financiación y comparten planteamientos cercanos a los de la banca ética. Entre ellas encontramos pequeñas asociaciones parabancarias junto a cooperativas de servicios financieros, entidades bancarias reguladas, organizaciones de microfinanzas e, incluso, algunas mutualidades y empresas del ámbito de los seguros. Quedan fuera de las Finanzas Éticas las iniciativas comerciales o institucionales que, desde entidades de la banca convencional, se ponen en marcha con adjetivos como *social*, *solidario*, *ético* u otras semejantes, y que incluyen diferentes tipos de productos bancarios (cuentas de depósito, tarjetas de crédito, etc.) con fines asistenciales, o fondos de inversión con características de impacto social, entre otras iniciativas. Como excepción, diversos autores e informes (Cavallito, M., Isonio, E. & Meggiolaro, M., 2019; Observatori de las Finances Étiques, 2018) incluyen habitualmente entre las Finanzas Éticas a la entidad Colonya Caixa Pollença, una pequeña caja de ahorros fundada en 1880 y que, en 1998, lanzó la iniciativa *L'Estalvi Étíc*, una cuenta diferenciada dentro de la estructura de la caja en la que se permite el depósito de ahorros destinados a financiar proyectos con criterios equiparables a los de la banca ética.

En la difusión de este concepto han tenido especial importancia las publicaciones y actos formativos de Fiare Banca Etica, donde se integra la Fundación Finanzas Éticas, así como del Observatorio de las

Finanzas Éticas, un espacio de reflexión y divulgación impulsado por la organización FETS-Financiación Ética y Solidaria (FETS), que elabora desde 2008 un informe anual denominado *Barómetro de las Finanzas Éticas*, con datos sobre la evolución de este campo heterogéneo. FETS se constituyó en 1999 y se define como “una asociación de segundo grado, que agrupa entidades catalanas del Tercer Sector y de la Economía Social y Solidaria que quieren promover la financiación ética y solidaria en nuestro país.”²⁷. Además de la publicación del Observatorio de las Finanzas Éticas, FETS destaca por haber promovido el sello EthSI (Ethical and Solidarity Based Insurance), desarrollado en 2008 para el ámbito de los seguros, con el objetivo de “garantizar unas buenas prácticas éticas, tanto en la gestión como en los productos que las compañías ofrecían.”²⁸, y que cuenta actualmente con diez entidades certificadas.

Las iniciativas del ámbito de las Finanzas Éticas comienzan a extenderse en España en los años 90 del siglo pasado, aunque en muchos casos surgen a partir de experiencias anteriores dedicadas a actividades de préstamo con fines *sociales* o *solidarios*.

Entre los elementos que permiten hablar de la configuración de un *marco* común, destaca la existencia de una lista de principios compartida por muchas de estas organizaciones, así como la pertenencia mayoritaria a algunas redes y asociaciones. De acuerdo con FETS²⁹, los principios compartidos por las entidades de Finanzas Éticas se recogen a continuación, en la Tabla 12.

Los principios, formulados con un bajo grado de formalización y concreción, no tienen validez jurídica y tampoco son evaluados de forma sistemática, pero contribuyen a ese marco de referencia e identidad de las Finanzas Éticas.

²⁷ Recuperado de <https://fets.org>

²⁸ Recuperado de <https://ethsi.net/es/>

²⁹ Recuperado de <https://fets.org/es/principios-eticos/>

Tabla 12

Los principios de las Finanzas Éticas.

Ética Aplicada	Aplicación de criterios no económicos en las decisiones de ahorro e inversión.
Participación	La toma de decisiones se efectúa de manera democrática con la participación de los socios y socias.
Coherencia	Que el destino que damos a nuestro dinero no entre en contradicción con nuestros valores.
Transparencia	Se ofrece información regular y pública de todas las actividades y sus consecuencias.
Implicación	Los principios éticos tienen dimensión transversal en la entidad, no tan sólo su actividad sino también su actitud y compromiso.

Fuente: FETS.

Además de las instituciones que se adhieren a los principios de FETS o se recogen en las publicaciones sobre Finanzas Éticas, existen otras instituciones con planteamientos semejantes, que bien pueden incluirse en dicho grupo. En la Tabla 13 recogemos 29 instituciones encontradas en publicaciones e informes sobre Finanzas Éticas, pero también otras que hemos localizado de forma directa mediante entrevistas personales, contacto telefónico y otras fuentes, y que pueden dar una mejor idea del movimiento en torno a las Finanzas Éticas en nuestro país. No se trata de una relación exhaustiva, y ha de tenerse en cuenta que el pequeño tamaño de gran parte de estas organizaciones, y la falta de estructuras estables, dificultan tanto la disponibilidad de información como la propia supervivencia en el tiempo de algunas de ellas. Añadimos también a esta relación la adhesión explícita de las organizaciones a los principios de las Finanzas Éticas, cuando la hemos encontrado, así como su pertenencia a la *Red Fiare*, impulsada por Fiare Banca Etica como parte de su estrategia de fomentar redes de colaboración, o bien a REAS, la red de redes de Economía Solidaria.

Tabla 13

Organizaciones de Finanzas Éticas en España.

NOMBRE	Principios	Red FIARE	REAS
Coop57	Sí	Sí	Sí
Fiare	Sí	Sí	sí
OIKO	-	Sí	sí
GAP	Sí	Sí	sí
Enclau	-	Sí	sí
Accio solidaria contra l'atur	-	Sí	
Asociación Comunidades Autofinanciadas (winkomun)	-	Sí	-
Microfides	Sí	-	Sí
Fondo de solidaridad, paz y esperanza	Sí	Sí	Sí
Fides Banca Etica	Sí	Sí	Sí
ABA Mérida	Sí	Sí	Sí
Banca Ética Badajoz	Sí	Sí	Sí
Elkarcredit	Sí	Sí	Sí
AIS Opeto	Sí	Sí	Sí
CAES Cooperación Aseguramiento Ético y Solidario	Sí	Sí	Sí
Seryes	-	-	Sí
Ética	-	-	Sí
Ideas Coop	-	-	Sí
Proyecto JAK	Sí	-	Sí
ESOR -Ec Sol Rioj-	Sí	Sí	Sí
Asociación Financiación Solidaria	Sí	Sí	Sí
ARÇ	-	-	Sí
Fondo de Solidaridad Talavera de la Reina	Sí	-	Sí
Asociación Fondo Solidario de El Puerto	-	-	Sí
Fondo EcoSoje, Fondo Economía Solidaria Jerez	-	-	Sí
Asociación de Microcréditos Solidarios RED IMPULSA	-	-	-
FonRedess-Sevilla	-	-	Sí
Social Partners	-	-	-
Nortlan	-	-	-

Fuente: Elaboración propia.

Como se observa, más de la mitad de dichas organizaciones son colaboradoras de Fiare Banca Etica, y más de tres cuartos pertenecen a REAS, lo cual nos lleva a ubicar a estas organizaciones financieras en el entorno de la Economía Solidaria.

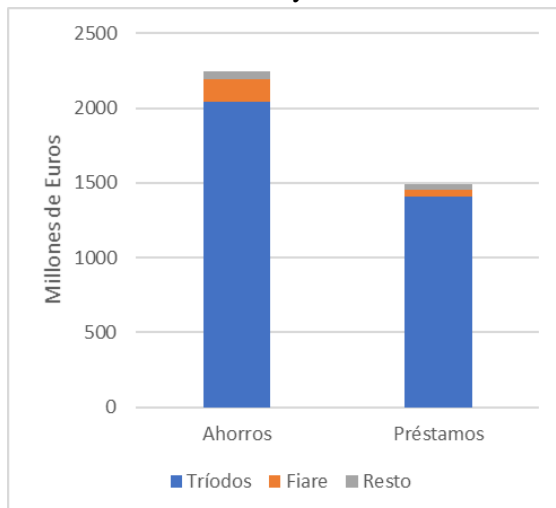
Un segundo elemento de identidad, relacionado con el anterior, es que gran parte de estas organizaciones se sostienen gracias al trabajo no remunerado de personas y grupos afines que, en casos como el de Coop57, Fiare Banca Etica y algunos otros, convive con puestos de trabajo remunerados.

En tercer lugar, es de destacar la confusión que, a nuestro juicio, supone la inclusión de Triodos en este grupo, debido a que es, con enorme diferencia, la mayor entidad en términos de empleos, clientes, sucursales, depósitos, etc. y, al mismo tiempo, se diferencia sustancialmente de las demás instituciones porque no pertenece a redes del ámbito de la Economía Social, porque su forma de organización está muy lejos de la horizontalidad, o porque no cuenta con voluntarios ni otras formas de trabajo no remunerado.

Esta diferencia se ilustra en el gráfico 5.1., que muestra información de ahorros y depósitos publicada por el *Barómetro*, donde vemos que la banca ética supone más del 97% del importe total de los ahorros recogidos por las Finanzas Éticas, y de ellos el 91% corresponde a Triodos, por solo el 6,6% de Fiare Banca Etica. En los préstamos, la concentración es todavía mayor, con el 94,77% en Triodos y un 2,99% en Fiare Banca Etica.

Figura 3

Distribución de ahorros y créditos en las Finanzas Éticas.



Fuente: Observatorio de las Finanzas Éticas e Informes Anuales de Triodos y Fiare Banca Ética. Elaboración propia.

Por último, no podemos dejar de señalar datos cuantitativos sobre el grado de penetración de estas organizaciones en el sistema bancario español. Aunque la relevancia que en este trabajo concedemos a la banca ética, y de igual forma a las Finanzas Éticas, se deriva esencialmente de la búsqueda de nuevos modelos de relaciones en el ámbito financiero que puedan servir como herramienta para la transformación del actual modelo económico, el importe de sus magnitudes básicas nos habla tanto de su grado de desarrollo como del apoyo social actual, pero también de los condicionantes que el tamaño puede implicar en el comportamiento de las organizaciones, tal como hemos observado en el apartado dedicado a la Economía Social. Utilizaremos para medirlo una fuente que nos permita la comparación con el conjunto del sistema bancario español, como son los datos de depósitos y créditos que publica el Banco de España. En la Tabla 14

recogemos los importes de ahorros y préstamos de Finanzas Éticas, en comparación con el total del sistema bancario en España.

Tabla 14

Penetración de las Finanzas Éticas en el mercado español.

Miles Millones de euros	Total Sistema Bancario	Finanza Éticas	%
Depósitos	1.259,94	2,25	0,18%
Créditos	1.193,53	1,49	0,12%

Fuente: Barómetro de Finanzas Éticas y Banco de España. Elaboración propia.

Como se observa, el total de ahorros de las Finanzas Éticas representa menos del 0,2% de los depósitos, porcentaje que estimamos para los activos totales de la banca ética en el sistema bancario de la Eurozona, mientras que para el caso de los préstamos es todavía inferior. Si tenemos en cuenta el porcentaje que suponen las dos entidades de banca ética en el total de Finanzas Éticas, vemos que los importes del resto de organizaciones son del todo irrelevantes en el total del sistema bancario.

Como conclusión, podemos afirmar que la banca ética es, con mucha diferencia, el segmento más importante de las Finanzas Éticas, un concepto que recoge en torno a una treintena de organizaciones en nuestro país, la mayoría de las cuales son instituciones parabancarias muy pequeñas, y que están vinculadas con la Economía Solidaria a través de Fiare Banca Etica, o bien de REAS.

Parece razonable, en aras a la claridad, plantearse si sería conveniente una división de las Finanzas Éticas en dos partes, una de ellas formada exclusivamente por Triodos, que abarca más del 90% de las magnitudes financieras y trabaja al margen de la Economía Solidaria; la otra parte podría estar formada por Fiare Banca Etica y el resto de las asociaciones, diferenciando a las vinculadas a la Economía Solidaria de las que no lo están.

5.3. ENTIDADES DE BANCA ÉTICA EN ESPAÑA

De acuerdo con la caracterización realizada en este trabajo, la presencia de la banca ética en España se limita a dos entidades, Triodos Bank y Fiare Banca Etica. Estas son las únicas que cumplen con los mínimos definidos en el capítulo 3 junto con las características de disponer de autorización para la recogida de depósitos por el Banco de España, llevar a cabo una selección de proyectos en base al enfoque TBL y haberse constituido con el carácter ético como aspecto central de su misión, además de pertenecer a varias de las asociaciones sectoriales de banca no convencional. Esta delimitación no implica la atribución por nuestra parte de una *valoración ética*³⁰ respecto a otras entidades alternativas: cooperativas de crédito, cooperativas de servicios financieros, asociaciones parabancarias, etc. que operan en nuestro país con características diferentes de la banca convencional, como puede ser el caso de COOP57, Oikocredit o Caixa Colonya, entre otras de menor tamaño.

Una de las primeras características a destacar del sector en España es que ninguna de las entidades es propiamente española, sino que, a efectos jurídicos y de licencia bancaria se trata de “Sucursales de crédito extranjeras comunitarias”, de acuerdo con la clasificación oficial que realiza el Banco de España. Si bien entre ambas entidades existen diferencias significativas, tanto en el proceso de su puesta en marcha como en la autonomía de decisión de sus filiales, creemos relevante destacar esta característica común, dado que la concesión de la autorización del regulador bancario requiere de importantes capacidades técnicas y financieras de las entidades, así como, en estos dos casos, de su pertenencia a países de la UE. Estas barreras de entrada afectan, por un lado, a los aparentemente poco probables cambios a corto plazo en la normativa en este ámbito y, por otro, al apoyo que ha

³⁰ Utilizamos el adjetivo ético para referirnos a las características conceptuales y a la clasificación realizadas a lo largo de este trabajo.

obtenido la concentración bancaria desde instituciones estatales como el Banco de España el Estado, a la que muy probablemente no son ajenas las importantes fusiones de los últimos años.

Asimismo, nos parece relevante señalar que el carácter *ético* de estas instituciones no tiene ningún tipo de reconocimiento ni implicación legal en España, manteniéndose en el plano de la voluntariedad y de su aplicación discrecional por parte de los socios, como hemos visto al ocuparnos de la definición conceptual.

En ambos casos, se trata de entidades con un largo recorrido como referentes de la banca ética en el contexto internacional, entre las que se observan semejanzas y diferencias significativas sobre las que nos detendremos de cara a analizar su potencial como herramientas transformadoras.

Entre los rasgos que comparten está el de su participación activa en las asociaciones sectoriales de ámbito internacional que hemos presentado más arriba, algo que podemos identificar como una implicación en construir un subsector bancario diferente del convencional.

En segundo lugar, ambas entidades están implicadas también de forma importante, como veremos, en las actividades de ISR y de microcréditos que hemos abordado de forma específica, y en las que no hemos encontrado que constituyan una vía para la transformación social, y ello aunque en el caso concreto de las entidades españolas puedan incorporar a su realización aspectos diferenciadores que son transversales a cada entidad, como los de transparencia o de no inversión en actividades puramente especulativas, por ejemplo.

En tercer lugar, ambas participan de los elementos institucionales que hemos abordado en el capítulo anterior: i) el enfoque TBL como base de sus criterios de selección de inversiones, ii) el cobro de intereses por los préstamos y por sus inversiones en bonos y iii) el empleo del mecanismo de reserva fraccionaria que da lugar a la creación de medios fiduciarios.

Entre sus diferencias, una de las más relevantes es la forma organizativa, que en Fiare Banca Etica queda marcada de inicio por su carácter jurídico de cooperativa, mientras en Triodos es más propia del tipo jerárquico de la banca convencional. Otra clara diferencia es la orientación de los clientes a los que se dirigen: Fiare Banca Etica está mucho más orientada, desde su creación, a organizaciones del Tercer Sector y, además, en España especialmente está más cercana a la Economía Solidaria, por su discurso crítico y por su pertenencia a redes con vocación de transformación social; por su parte, Triodos está especialmente orientada a actividades relacionadas con el cuidado de la Naturaleza, como las energías renovables o la agricultura ecológica.

Además de las diferencias de tipo cualitativo, a las que damos preferencia en esta Tesis, son también de importancia aquellas de tipo cuantitativo, como se aprecia en la siguiente Tabla, que recoge los importes de préstamos y depósitos, del total de cada banco y de las sucursales españolas.

Tabla 15

Importes de ahorros y préstamos en Triodos y Fiare Banca Etica.

	Triodos			Fiare Banca Etica		
	Total	España	% Esp.	Total	España	% Esp.
Ahorros	11.747	2.216	18,9%	10.694	2.043	19,1%
Préstamos	9.157	1.636	13,9%	8.209	1.411	13,2%

Fuente: Informes anuales de Triodos y Fiare Banca Etica. Elaboración propia.

Observamos, por una parte, que el tamaño de Triodos es muy superior al de Fiare Banca Etica; por otra parte, si bien las entidades presentes en España están entre las más significativas del subsector internacional de banca ética, el peso del área española en el conjunto de ambas es bastante limitado, particularmente en el caso de Fiare Banca Etica, que no alcanza el 10% en ninguna de las magnitudes, cuando el conjunto del banco se reparte entre solo dos países.

Por último, queremos poner de manifiesto que, de las críticas que asumimos como propias realizadas en el capítulo 4 al enfoque TBL, se

deriva la más que dudosa interpretación de los informes de impacto en los que las entidades de banca ética recogen mediciones cuantitativas de aspectos como la huella de carbono o los empleos creados por las organizaciones financiadas, entre otros muchas variables. En nuestro estudio no atenderemos a estas medidas debido a que consideramos confusa y de difícil extracción de conclusiones dicha forma de evaluación.

5.3.1. Triodos Bank

El Triodos Bank es una de las mayores entidades banca ética a nivel internacional, con un total de 728.000 clientes y 1.592 empleados al finalizar el año 2020. De estos últimos, más de la mitad trabajan en Holanda, y los demás se reparten entre España, Alemania, Bélgica y Reino Unido, aunque el banco tiene también presencia en Francia e Irlanda y, a través del fondo Triodos Investment Management, opera en más de 40 países.

Orígenes y evolución

Su nacimiento comenzó a prepararse en Holanda a finales de los 60 del siglo pasado, por un grupo de profesionales vinculados al mundo de las finanzas e influenciados por la doctrina de la antroposofía y el concepto de la *triformación social*³¹, ambos creados por Rudolf Steiner, una influencia que Triodos comparte con, al menos, otras cinco entidades europeas de banca ética (GLS Bank de Alemania, Merkur Bank de Dinamarca, Cultura Bank de Noruega, Ekobanken de Suecia o La Nef de Francia).

Tras el período de conceptualización y definición del proyecto, los promotores constituyen una fundación en 1971, en la cual reúnen sus ahorros y los de personas e instituciones de su entorno. Desde la Triodos Foundation comienzan a financiar proyectos innovadores con la idea de

³¹ La “Triformación social” de Steiner postula que las esferas de la vida económica, jurídica y cultural-espiritual constituyen funciones sociales diferentes, que coexisten y deben ser gobernadas de forma independiente. (Steiner, 1972, Cap.2, p.24)

utilizar las finanzas para el cambio social, utilizado un sistema novedoso de garantías distribuidas entre círculos de personas cercanas a los emprendedores (Käufer, 2011).

Posteriormente, en 1980, los fundadores consiguen captar fondos de más de 44.000 inversores y obtienen la licencia del Banco Central de Holanda para constituir el Triodos Bank, que experimenta un fuerte crecimiento desde sus comienzos.

Además de la actividad bancaria, Triodos lleva a cabo un fuerte proceso de expansión mediante la creación de sociedades y fondos de inversión en seis áreas principales:

- La agricultura ecológica, con la creación del Biogroond Beleggingsfonds, que es considerado el primer *fondo verde* de Europa.
- La energía eólica, con la creación, primero, del Triodos Venture Capital, y posteriormente el fondo llamado The Wind Fund.
- Los microcréditos, a partir de la colaboración de Triodos con el Women's World Banking, una organización que surge de la Conferencia Mundial sobre la Mujer organizada por la ONU en 1975, y la posterior creación de fondos específicos en 1994, en colaboración con las ONGs Hivos y Doen Foundation.
- El comercio justo, primero vinculado a las inversiones en microcréditos, a través del Triodos Fair Share Fund, y a los servicios de consultoría, que prestan desde la empresa Triodos Facet. Posteriormente, desde 2008, con la creación del fondo especializado Triodos Sustainable Trade Fund.
- La ISR, a través de la constitución, en 1990, del Triodos Investment Management, que invierte en bonos y acciones de empresas cotizadas que selecciona en base a determinados criterios referidos al impacto social y medioambiental de sus actividades.

A partir de 1993, el Banco comienza un proceso de expansión internacional, con la apertura de una sucursal en Bélgica, a la que sigue Reino Unido en 1995, España en 2004 y Alemania en 2009, además de realizar operaciones mediante delegaciones en Irlanda y Francia. El banco no ha dejado de crecer desde su fundación, y hoy día es uno de los más representativos de la banca ética a nivel mundial.

En las actividades de recogida de ahorros, durante los primeros 25 años desde su constitución, el banco ofreció únicamente cuentas de ahorro, hasta que, en 2006, incorpora las cuentas corrientes.

En cuanto a las operaciones de préstamo, destaca desde su inicio la financiación a sectores que empezaban su desarrollo en ámbitos vinculados al cuidado del medio ambiente, como la agricultura ecológica.

Estructura organizativa

La organización de Triodos está condicionada por una singular estructura de propiedad en la que la totalidad de las acciones, y sus correspondientes derechos de voto para las decisiones, pertenecen a la Foundation for the Administration of Triodos Bank Shares, puesta en marcha por los fundadores. La captación de capital adicional se ha realizado, hasta 2021, a través de títulos denominados CDA³², que otorgan derechos económicos, pero cuyos derechos políticos están limitados a la elección de los miembros del Patronato de la Fundación, una elección que además se realiza exclusivamente entre aquellos candidatos propuestos por el Comité Ejecutivo. De este modo, la

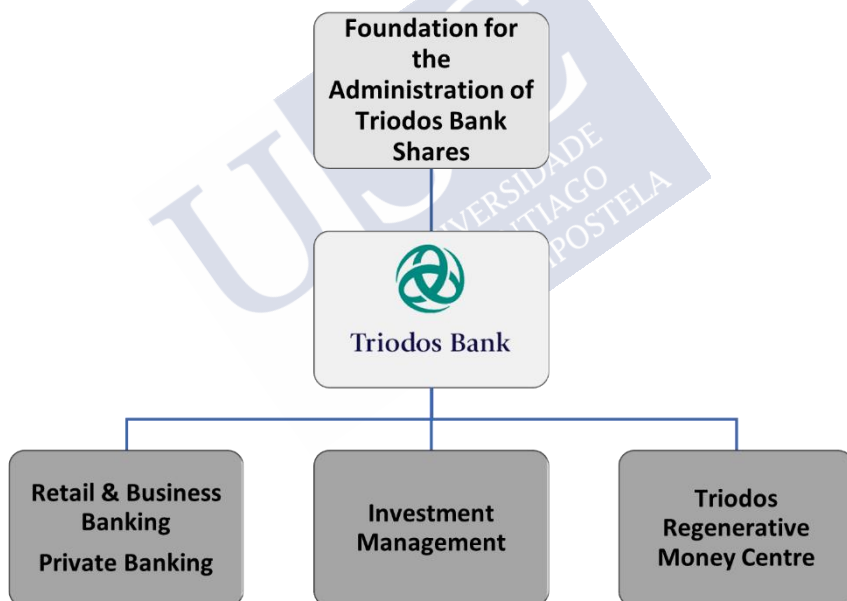
³² “Triodos Bank ha suspendido la posibilidad de comprar y vender CDA. Desde la reapertura de la compraventa el 13 de octubre de 2020, tras un periodo previo de suspensión, ha emergido un patrón de compraventa en el que el número de órdenes de venta sobrepasa al número de órdenes de compra de certificados de depósito.” (recuperado de www.triodos.es el 19 de abril de 2021)

gobernanza de Triodos queda en manos de un reducido número de personas, lo que a nuestro juicio tiene un difícil encaje con los principios respecto a la participación y democracia interna que se explicaron en el capítulo 3 y con los que el banco se ha comprometido, a pesar de que desde este se argumente que esa estructura busca garantizar la misión originaria y la pervivencia del mismo.

En cuanto a su estructura jurídica y organizativa, el banco se estructura en tres unidades, como muestra la figura 4

Figura 4

Estructura organizativa de Triodos.



Fuente: Triodos Bank Integrated Annual Report 2020. Elaboración propia.

- La actividad propiamente bancaria, que se realiza en la división de banca minorista, y es la más importante en

cuanto a número de clientes, ingresos anuales y aportación al beneficio del grupo.

- La actividad de gestión de fondos de inversión, que está concentrada en una sociedad independiente propiedad del banco, el Triodos Invest Management, la cual gestiona diversos fondos, a su vez jurídicamente independientes.
- La actividad de apoyo a las empresas de innovación social, mucho más reducida que las anteriores, realizada a partir de 2019 desde el Triodos Regenerative Money Centre.

Selección de inversiones

En cuanto a su selección de créditos, estos siguen dos tipos de aproximaciones, en línea con lo que hemos analizado sobre la ISR: los denominados criterios *negativos*, es decir, que excluyen determinadas actividades o circunstancias, y la aproximación *positiva*, que incluye la selección de sectores y compañías con impacto social, medioambiental o cultural que Triodos considera positivas. A esto se añade la evaluación de sus motivaciones y capacidad de ejecución, asegurarse de que cumplen los criterios y de que los proyectos son técnicamente sólidos y económicamente viables.

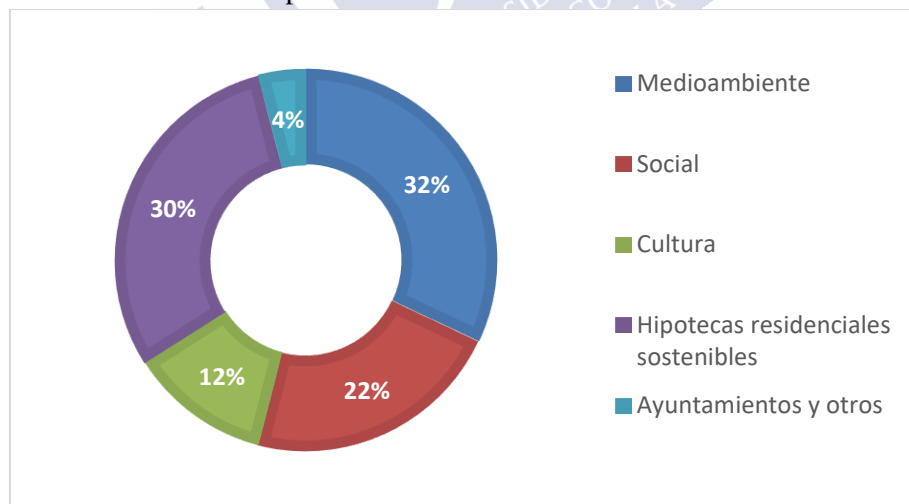
Estos criterios se recogen en el documento de “Minimum Standards”, según el cual estos son de aplicación a todas sus actividades, sean bancarias o de fondos de inversión. En el documento se recoge de forma bastante detallada una larga lista de actividades o prácticas que no serían financiadas por el banco debido a que atentan contra la dignidad humana, la salud, los derechos laborales, los derechos de los animales o la biodiversidad, así como por su vinculación a prácticas de corrupción, entre otros motivos. En el documento se señalan algunas actividades de *tolerancia-cero*, como el armamento o la energía nuclear, y otras en las que se busca *la mínima exposición posible*, como en el caso del tabaco o los sustitutos a la leche materna, por ejemplo. En estos casos se establecen pautas y umbrales

de participación que afectan a las actividades objeto de veto, y también se alude a la cadena de valor de los proyectos financiables, por ejemplo con los llamados minerales en conflicto, cuyo comercio está directamente vinculado a la financiación de guerras y asesinatos en países centroafricanos. Por otra parte, Triodos evalúa, desde 2018, la huella de carbono de los proyectos que financia a través de la metodología establecida por la plataforma PCAF (Partnership for Carbon Accounting Financials), integrada hasta la fecha por 59 organizaciones de todo el mundo.

De acuerdo con su informe anual de 2020, el 74% de sus activos están concedidos de acuerdo con criterios TBL, que son evaluados internamente. En base a la clasificación realizada por el banco, las actividades financiadas mediante préstamos se distribuyen en los sectores siguientes:

Figura 5

Destino de los créditos por sectores. Triodos 2020



Fuente: Triodos Bank Integrated Annual Report 2020.

La interpretación de estos porcentajes necesitaría, no obstante, de información más detallada, debido a la mencionada vaguedad y

discrecionalidad de las categorías, y puede ilustrar algunas de las limitaciones propias del enfoque TBL en las que nos hemos detenido en el capítulo anterior. Así, por ejemplo, en el apartado de *medioambiente* se podrían englobar financiaciones a proyectos de energía renovable en circunstancias o lugares que no los hagan apropiados, o necesarios, aunque estos sean de energía renovable; por otro lado, un ejemplo de las limitaciones relacionada con los *valores* puede ejemplificarse con el hecho de que, en el apartado *cultura*, se incluyan actividades que fomenten la corriente de antroposofía que inspira a Triodos, dado que las valoraciones en la sociedad de dicha corriente pueden ser extremadamente divergentes.

Evolución y resultados

El banco no ha dejado de crecer en sus magnitudes financieras y comerciales desde sus comienzos y, como puede observarse en la tabla, su evolución ascendente ha continuado en los últimos años, con una tasa media de crecimiento anual del 9% en depósitos, del 12% en créditos y del 6% en su patrimonio neto. Por otra parte, durante este periodo ha mantenido en los últimos años una rentabilidad ligeramente inferior a la media de la Unión Europea, la cual ha oscilado 4 y el 6% (Carbó, Cobau y Rodríguez, 2019).

Tabla 16

Evolucion económico-financiera en Triodos. Millones de €.

	2020	2019	2018	2017	2016
Ahorros	11.747	10.694	9.564	8.722	8.026
Préstamos	9.157	8.209	7.267	6.598	5.708
Resultado Neto	27,2	39,0	35,2	37,4	29,2
Patrimonio	1.208	1.201	1.112	1.013	904
Rentabilidad	2,3%	3,4%	3,3%	3,5%	5,5%

Fuente: Triodos Bank Integrated Annual Report 2020. *Elaboración propia.*

Por último, queremos señalar que el Triodos Management Bank, dedicado a la gestión de fondos ISR, aportó en 2020 el 24% de los beneficios, provenientes de la gestión de un total de 5.400 millones de euros.

Evolución en España

En el caso español, Triodos tuvo inicialmente presencia, durante varios años, a través de un agente en exclusividad, la consultora de inversiones Proyecto Trust, hasta que en 2004 obtiene la licencia del Banco de España para la apertura de una sucursal. Desde entonces, Triodos ha crecido de forma constante en nuestro país hasta la crisis de 2008 y, tras un período de estancamiento en 2009, ha vuelto a crecer significativamente en depósitos y préstamos, aunque en los últimos años, como se observa en la Tabla 17 muestra ligeros descensos en porcentaje respecto al total del banco. Es destacable también que, en depósitos y préstamos, la sucursal española oscila entre el 17 y el 21% del total del banco.

Tabla 17

Evolucion económico-financiera en Triodos España. Millones de €.

	2020			2019			2018		
	Total	España	% Esp.	Total	España	% Esp.	Total	España	% Esp.
Ahorros	11.747	2.216	18,9%	10.694	2.043	19,1%	9.564	2.032	21,2%
Préstamos	9.157	1.636	17,8%	8.209	1.411	17,2%	7.267	1.395	19,2%
Empleos	1.592	272	17,1%	1.493	282	18,9%	1.427	277	19,4%

Fuente: Triodos Bank Integrated Annual Report 2020. Elaboración propia.

5.3.2. Fiare Banca Etica

Con el nombre de Fiare Banca Etica nos referimos al grupo con sede en Italia y denominación legal Banca Popolare Etica SCPA, que opera de forma directa en Italia y España y que, en 2020, superó el dato de 99.000 clientes y 358 trabajadores contratados, además de decenas de voluntarios. Aunque se constituye casi 20 años después que Triodos, y su tamaño es mucho menor, las diferencias de tipo organizativo, la base social y la forma distinta de relación con la sociedad la convierten en otra de las entidades de referencia en el sector internacional de banca ética.

Origen y evolución

En este banco converge la historia de dos proyectos cooperativos de ámbito bancario diferenciados, pero con importantes semejanzas,

que acaban uniéndose en 2014, tras casi una década de colaboración. El mayor de esos proyectos, Banca Popolare Etica, es fruto a su vez de la unión, en los años 90 del siglo pasado, de un grupo de cooperativas denominadas MAG (Mutue per l'Autogestione), surgidas de experiencias autogestionadas en el ámbito industrial, con una veintena de organizaciones italianas del ámbito de las ONG y otras de diverso tipo, mayoritariamente sin ánimo de lucro. En 1994, este conjunto de organizaciones se une institucionalmente en la *Associazione verso la Banca Etica*, que posteriormente se convierte en cooperativa y comienza a captar fondos para constituir un banco. En 1999, este banco cooperativo comienza a operar, tras conseguir el capital necesario y la autorización de la Banca d'Italia.

Casi inmediatamente después de crearse, en el año 2000, el banco entra en el sector de la ISR mediante la creación de Etica SGR (Società di Gestione del Risparmio), una sociedad de inversión que comienza sus operaciones en 2003, con la que el banco declara su objetivo de influir, mediante las inversiones, en un comportamiento más “sostenible y responsable”³³ de las empresas en las que invierte.

También desde sus inicios, Banca Popolare Etica entra en el ámbito de los microcréditos, actividad que realiza principalmente mediante la financiación a ONGs que operan en países empobrecidos, las cuales prestan luego en última instancia a personas y pequeños grupos. En el año 2019, el banco adquiere participaciones por el 86% del capital de Cresud SpA, una institución microfinanciera que opera exclusivamente fuera de la UE.

El segundo proyecto, desarrollado en España, es fruto de una larga historia de intentos realizados por decenas de organizaciones del ámbito de las ONGs, comercio justo, asociaciones religiosas, ecologistas,

³³ Recuperado de <https://www.eticasgr.com/es/inversion-responsable/engagement-etica-sgr/dialogo-directo>

sindicatos, cooperación al desarrollo y otras vinculadas a la *acción social*, que se unieron en 2003 en torno a la Fundación Inversión y Ahorro Responsable (Fiare). Durante años, Fiare desarrolla una importante actividad, tanto en la captación de ahorro y concesión de préstamos como en la consolidación de una estructura cooperativa o la realización de actividades culturales (Sasia, 2013), en la que llegan a integrarse más de trescientas organizaciones. En 2005, Fiare llega a un acuerdo con Banca Popolare Etica para operar como agente suyo en España, ofreciendo servicios financieros con un enfoque *ético*. Tras una colaboración de varios años, Fiare se plantea dos opciones para su futuro: continuar hacia la creación de un banco cooperativo español o integrarse con Banca Popolare Etica y con el francés La Nef, para tratar de construir una cooperativa bancaria de ámbito europeo. Finalmente, se opta por la segunda opción, aunque el acuerdo con La Nef no fructifica y, en 2011, las Asambleas de Banca Popolare Etica y de Fiare ratifican un acuerdo para llevar a cabo su integración, un proceso que concluyó en 2014 con la autorización del Banco de España para operar aquí como sucursal de Banca Popolare Etica, mientras internamente se convertía en el Área Fiare, con cierto grado de autonomía respecto a la central italiana.

Estructura organizativa

El Grupo Banca Etica se compone actualmente de tres sociedades principales, Banca Popolare Etica como entidad bancaria y matriz del grupo, Etica SGR como sociedad de inversión en valores ISR y, desde 2019, Cresud como sociedad dedicada a las microfinanzas. Es de señalar que estas dos sociedades dependientes no están participadas al 100% por el banco, aunque en ambas se trata del accionista mayoritario³⁴. Asimismo, el banco tiene participaciones minoritarias en otras empresas e instituciones microfinancieras.

³⁴ En Etica SGR, 51,47% del capital, en Cresud, 86%.

Respecto al funcionamiento interno, el carácter cooperativo y el impulso a la participación constituyen uno de los objetivos y elementos de identidad de este banco que contaba a finales de 2020 con más de 44.500 socios, de los cuales 3.197 en España. Todos los socios tienen derecho a participar en la Asamblea, máximo órgano de gobierno del banco, en la que se respeta el principio cooperativo de “una persona, un voto”, independientemente del capital aportado. Sin embargo, a nuestro juicio este mecanismo, por sí solo, no garantiza la participación de los socios en la toma de decisiones, como queda de manifiesto, por ejemplo, en el número de participantes en la asamblea, que en 2021 ha sido de 2.550, un 5,6% del total de socios. Desde el banco existe conciencia de esta dificultad para alcanzar el protagonismo de los socios, y son numerosas las iniciativas que cada año lleva a cabo para aumentar la participación, con múltiples actividades de comunicación, formación y relación entre los socios. En el ámbito organizativo, otro de los elementos característicos de la organización son los Grupos de Iniciativa Territorial (GIT), formados por personas voluntarias, y que tienen funciones en la coordinación, la difusión o la evaluación socio-ambiental (ESA) para la concesión de préstamos, entre otras. Actualmente existen 87 GIT, 69 de ellos en Italia y 18 en España.

Selección de inversiones

Fiare Banca Etica realiza, al igual que Triodos, una evaluación de los proyectos financiables en base a sus valores socioambientales, además de otra estrictamente financiera. Aunque el proceso ha ido modificándose con el tiempo, para la aplicación de los criterios de selección se utilizan dos herramientas fundamentales: el Cuestionario Socio Ambiental y la Evaluación Socio Ambiental (ESA). El cuestionario se dirige, fundamentalmente, a conocer los aspectos de la responsabilidad social y ambiental del solicitante, así como su afinidad con los valores del banco, mientras la ESA analiza de forma más completa, con variables principalmente cualitativas, las características

de la actividad a financiar. Como en el caso de Triodos, existen toda una serie de ámbitos de actividad prioritarios para el banco (bienestar social, agricultura de proximidad, medio ambiente...), así como una lista de actividades no financiables (producción y comercialización de armas, cría intensiva de animales sin certificación ecológica, juegos de azar, etc.). En este tema, sin embargo, nos parece muy destacable que, de acuerdo con el Informe de impacto 2020, los criterios establecidos son mucho más laxos en lo que corresponde a la compra de bonos de los Estados, de los que solo se excluye a los “emitidos por países que prevén la pena de muerte o no garantizan las libertades civiles, de prensa y los derechos políticos (Banca Ética, 2021, p. 27).

Un aspecto diferencial respecto a Triodos es que en Fiare Banca Ética la ESA la realizan, fundamentalmente, personas socias y voluntarias que pertenecen a los GIT, lo cual busca, por un lado, un funcionamiento más democrático de lo que es habitual y, por otro, estrechar la relación con las personas y organizaciones del territorio. En los últimos años han ido realizando cambios en la evaluación que buscan una mayor homogeneidad y dar más peso a la cuantificación de las variables.

En cuanto al destino de su financiación, destacamos que más de la mitad se destinaba a bonos Soberanos en 2019, un porcentaje que ha crecido en 2020, y el resto a créditos a personas y organizaciones. Desde nuestro punto de vista, el carácter *ético* de la financiación a los Estados, aun en la acepción del término utilizada en este trabajo, es bastante cuestionable, puesto que los criterios requeridos son tan mínimos que se refieren únicamente a aspectos como la no aplicación de la pena de muerte, u otros bastante discutibles sobre las garantías de dichos Estados sobre la libertad de prensa o el ejercicio de la democracia.

Con relación a los créditos, cerca de la tercera parte se concedieron, tanto en 2020 como en 2019, a personas individuales, fundamentalmente para adquisición de vivienda, y el resto a

organizaciones sin ánimo de lucro y empresas³⁵. En un principio, los préstamos concedidos se dirigían casi exclusivamente a cooperativas y asociaciones del Tercer Sector, pero progresivamente se fueron ampliando los destinatarios hacia personas a título individual y, posteriormente, a empresas de la llamada *nueva economía*, entendiendo por tales a aquellas que incorporan elementos como las relaciones de reciprocidad, responsabilidad para hacer frente a la injusticia social, capacidad de generar “valor común” (económico, social y medioambiental), entre otros que también dan lugar a interpretaciones diversas, pero que se sitúan muy en línea con el discurso de la Economía Solidaria que hemos descrito en el capítulo 2.

Evolución y resultados

En cuanto a la evolución de las magnitudes financieras el crecimiento de fiare banca ética es incluso superior al de Triodos, si bien las magnitudes absolutas son muy inferiores en concreto los depósitos han crecido a una media anual del 13%, los créditos a un 9%, y el patrimonio de la entidad un 8%. La rentabilidad sobre el patrimonio es también superior a la de Triodos y muy superior a la de la banca convencional para este periodo.

Tabla 18

Evolucion económico-financiera en Fiare Banca Etica. Millones de €.

	2020	2019	2018	2017	2016
Ahorros	2.037	1.734	1.549	1.371	1.225
Préstamos	1.104	1.005	931	841	752
Resultado Neto	6,4	6,26	3,28	2,27	4,32
Patrimonio	120,6	106,4	93,7	94,7	85,4
Rentabilidad	5,3%	5,9%	3,5%	2,4%	5,1%

Fuente: Balance Anual Integrado Fiare Banca Etica. Elaboración propia.

Por otro lado, destacamos que Etica SGR ha seguido desde su creación la senda de fuerte crecimiento que caracteriza en general el

³⁵ Informe de Impacto 2020, p.25 y 2021, p. 23

sector de ISR: en 2013 llegó a alcanzar 783 millones de euros en fondos bajo su gestión, un crecimiento que ha aumentado mucho hasta la actualidad, en que supera los 5.300 millones de euros.

Evolución en España

En la parte española, el porcentaje que representan las magnitudes más representativas están por debajo de las de Triodos, representando entre el 4 y el 10%, aunque su presencia ha crecido ligeramente en los últimos años, como se refleja en la Tabla 19.

Tabla 19

Evolucion económico-financiera en Fiare Banca Etica España. Millones de €.

	2020			2019			2018		
	Total	España	% Esp.	Total	España	% Esp.	Total	España	% Esp.
Ahorros	2.037	194	9,5%	1.734	149	8,6%	1.549	127	8,2%
Préstamos	1.104	66	6%	1.005	45	4,5%	931	45	4,8%
Empleos	358	26	7,3%	334	21	6,3%	315	18	5,7%

Fuente: Balance Anual Integado de Fiare Banca Etica. Elaboración propia.

Un dato significativo es el bajo importe de los préstamos en relación a los ahorros, aspecto que también se observa en Triodos, pero en Fiare con mayor intensidad, y todavía más si nos fijamos solamente en la parte española.



RESULTADOS

Debido al proceso metodológico seguido a lo largo de esta Tesis, los resultados de la investigación han ido apareciendo a lo largo de la misma desde el capítulo 2 y, en lo específicamente referido a la banca ética, en los capítulos 3, 4 y 5. En este apartado recapitularemos algunos de los principales resultados, expuestos en relación con los objetivos que nos planteamos al inicio de este trabajo y que están definidos en la introducción al mismo.

I. *Colaborar a la definición conceptual de banca ética.*

En primer lugar, destacamos algunos resultados de la revisión de la literatura sobre banca ética:

- la bibliografía es muy escasa si la comparamos con la existente sobre campos como la Inversión Socialmente Responsable o la Economía Social, y mucho más si la comparación es con relación a la que se ocupa de la banca convencional.
- la definición de banca ética está presente en gran parte de las publicaciones, pero da cuenta de realidades muy diferentes por su tamaño, características y objetivos.
- el surgimiento de la banca ética y su razón de ser tienden a presentarse en el contexto de los problemas y efectos negativos del sistema financiero, pero raramente en la relación con el sistema económico en su conjunto.
- las publicaciones inciden en las diferencias respecto a la banca convencional y establecen comparaciones en base magnitudes como la rentabilidad o el crecimiento, pero apenas se analizan los aspectos que las entidades de banca ética tienen en común con las de la banca convencional.

- apenas se encuentran referencias al papel de la banca ética en el marco de la teoría económica, ni tampoco al papel de la acción estatal respecto a su origen y desarrollo.

En segundo lugar, encontramos que el concepto de banca ética, por sí solo, sigue careciendo de suficiente consenso en la literatura, y se muestra limitado para representar una realidad demasiado heterogénea en sus orígenes, prácticas y planteamientos. Es posible identificar algunos elementos mínimos que podemos considerar parte de la identidad de la banca ética, pero, transcurridas cuatro décadas desde su nacimiento, las organizaciones habitualmente identificadas bajo este concepto siguen presentando importantes diferencias, teniendo en cuenta, además, el escaso número y el reducido tamaño que representan respecto al conjunto del sistema bancario. Estos elementos mínimos de la banca ética pueden resumirse en los siguientes:

- son entidades de reciente creación, posteriores a los años 70, que se diferencian de la banca convencional por la inclusión de objetivos no financieros en su actividad.
- su creación y sus elementos diferenciadores tienen carácter voluntario, y se corresponden con el sistema de valores de sus fundadores y de los grupos que los apoyan.
- desarrollan de una actividad económica que requiere de la obtención de beneficios de su actividad para garantizar su supervivencia.
- elaboran y difunden un discurso crítico con el sistema económico y reivindican su papel de herramienta para contribuir a la transformación del mismo.

Estos elementos de identidad se complementan con la agrupación de las entidades en asociaciones sectoriales, en las que se definen una serie de principios que es posible agrupar en cuatro características genéricas:

- selección del crédito para orientar las finanzas a fines económicos, sociales y medioambientales.
- inserción en la comunidad, financiación de la *economía real* y rechazo de la especulación.
- transparencia y horizontalidad en las relaciones internas y con los grupos de interés.
- ética aplicada a toda la organización.

Es posible realizar una caracterización de la banca ética mediante la aplicación de dichos elementos y características a las entidades concretas que se agrupan en alguna de las asociaciones sectoriales que representan a las entidades de banca no convencional en el ámbito internacional, aunque ello requiere de algunas decisiones adicionales para definir un conjunto mínimamente homogéneo.

II. *Realizar una delimitación y diferenciación del sector de banca ética.*

Partiendo de los mínimos conceptuales y los principios normativos, hemos caracterizado a la banca ética como un subsector del sector bancario en el contexto internacional. Para ello, hemos decidido excluir a las organizaciones sin licencia estatal para la recogida de depósitos, así como a aquellas dedicadas a las microfinanzas o la Inversión Social de Impacto SII.

Delimitamos así un subsector de banca ética formado por 23 entidades a nivel mundial, todas con sede en países del *Norte*, de las que 16 radican en países europeos, donde también se encuentra la sede de las cuatro asociaciones sectoriales de referencia. En cuanto a su grado de penetración, se trata de un subsector minoritario, que alcanza únicamente el 0,2% de los activos totales del sector bancario en el área económica de la Eurozona, que es donde su presencia es más relevante.

En base a la caracterización realizada, la banca ética en España está representada por dos instituciones, Triodos y Fiare Banca Etica, ambas con el carácter jurídico de Sucursales de crédito extranjeras

comunitarias. Estas dos entidades suponen, en términos cuantitativos, más del 95% de las Finanzas Éticas en nuestro país, un campo heterogéneo compuesto por una treintena de organizaciones, de las que la gran mayoría son pequeñas o muy pequeñas, y en el que Triodos destaca por representar más del 90% de los ahorros y créditos, así como por estar desvinculado de la Economía Solidaria.

La participación de las Finanzas Éticas en el sistema bancario español se sitúa un poco por debajo de la banca ética en la Eurozona, con un 0,18% de los depósitos y un 0,12% de los créditos del total. La parte de las Finanzas Éticas que está fuera de las dos entidades de banca ética es, por tanto, totalmente irrelevante en términos cuantitativos.

Entre Triodos y Fiare Banca Etica existen varias semejanzas, además de las derivadas de su caracterización como banca ética. Ambas entidades han experimentado un crecimiento continuado e importante desde su constitución y ambas obtienen sus ingresos de tres áreas de negocio principales: la concesión de créditos, la gestión de fondos ISR y la actividad de microcréditos. En su desempeño financiero reciente destaca el elevado porcentaje de préstamos que destinan a bonos soberanos, sobre todo en Fiare Banca Etica, así como la obtención de una rentabilidad neta en línea con la banca convencional, ligeramente inferior en los últimos años a la media de la banca europea.

La parte española de ambas entidades se sitúa entre el 4,5 y el 20% de las magnitudes financieras y del empleo del total, aunque en el caso de Fiare Banca Etica el área española tiene mayor autonomía organizativa y una identidad propia que deriva de la confluencia con un proyecto originario de España.

Entre las diferencias ha de tenerse en cuenta la creación más tardía de Fiare Banca Etica, casi 20 años después de Triodos, y el mayor tamaño de esta última, que multiplica por más de 5 las principales magnitudes económico-financieras. En cuanto a las diferencias de modelo, destaca el carácter cooperativo de Fiare Banca Etica, así como su vinculación con la Economía Solidaria en España, mientras que en

el caso de Triodos nos encontramos con un banco con muy poca vinculación al tejido asociativo español.

Por último, poner de manifiesto que no hemos analizado las variables publicadas por las entidades en relación con los aspectos sociales o medioambientales que son definidas y evaluadas bajo el enfoque TBL, teniendo en cuenta las duras críticas realizadas a este enfoque en el capítulo 4, de las que se derivan dudosas posibilidades de interpretación de los denominados *informes de impacto*.

III. *Análisis crítico de los elementos institucionales de mayor importancia en la banca ética.*

En la banca ética encontramos tres elementos institucionales muy cuestionados, que apenas han sido tratados en la literatura sobre el tema.

El enfoque TBL

En primer lugar, la selección de créditos en las entidades de banca ética se realiza de acuerdo con la lógica del enfoque Triple Bottom Line (TBL), sobre el que existen críticas muy importantes en la literatura, en línea con las que encontramos en las categorías básicas de la teoría económica dominante. Las críticas más importantes se derivan del problema que supone situar a la organización en el centro del análisis, dejando fuera el enfoque sistémico que requiere analizar las problemáticas sociales o ambientales en su globalidad, y a partir de éstas extraer consecuencias o limitaciones para las empresas y demás organizaciones. Además de este problema principal, se han criticado, entre otras, la incapacidad de este enfoque para ofrecer una unidad de medición integrada de las tres esferas en que separa la realidad a gestionar, o sus limitaciones técnicas para recoger determinados efectos acumulativos o de largo plazo en las esferas medioambiental o social. Por último, se ha señalado el problema de fondo que existe en tratar de definir algunos objetivos sociales como *positivos* o *buenos*.

En su aplicación práctica, este enfoque de selección de créditos presenta importantes limitaciones ante la actual configuración

monopolista del sistema económico, en la que unos pocos grupos controlan porcentajes enormes del mercado en la mayor parte de sectores económicos, de modo que una aplicación rigurosa de criterios de selección condenaría, por principio, a la banca ética a mantener un papel muy minoritario en el sistema económico, o bien a flexibilizar los criterios de modo que estos se vuelvan vacíos, como puede estar ocurriendo ya en parte de la banca ética y con toda seguridad sucede en ámbitos como la RSC o las finanzas sostenibles en los que están presentes las mayores corporaciones y grupos financieros del mundo.

El interés

En segundo lugar, el modelo de préstamo a interés presenta problemas éticos y económicos que han sido ampliamente tratados a lo largo de la Historia desde las disciplinas de la Filosofía, la Moral, la Teología o el Derecho, a pesar de que hayan sido orilladas por la teoría económica dominante, que tiene sus orígenes en el cambio de ideas que ocurrió en paralelo con la consolidación del capitalismo. En el ámbito de la teoría económica no es posible encontrar un consenso sobre el origen y significado del interés, como se desprende del exhaustivo análisis realizado por Böhm-Bawerk. Los análisis de Marx, sin embargo, aportan una clara explicación de que la obtención de intereses supone una detracción de los frutos de la *producción* por parte de quien tiene un capital acumulado, y de que el capital no produce nada por sí mismo ni añade valor alguno a la producción. Este tiene su origen en la plusvalía extraída a los trabajadores asalariados en un sistema que requiere la desposesión de los medios de producción a los trabajadores, que así se ven obligados a trabajar por un salario. Por otra parte, con la explotación acelerada de los recursos naturales y la consiguiente destrucción de la base material de la existencia humana que propicia un sistema tan dinámico, son numerosas las críticas desde los ámbitos de la economía ecológica que, desde hace décadas, ponen de manifiesto la

imposibilidad de un crecimiento indefinido que atienda al pago de deudas a interés que crece de forma exponencial.

La reserva fraccionaria

En tercer lugar, en la banca ética encontramos, como en la banca convencional, la práctica de la reserva fraccionaria, por la cual los bancos utilizan los depósitos de los clientes para su préstamo. Este mecanismo ha recibido duras condenas morales y legales durante la mayor parte de la Historia, debido al fraude jurídico que supone el uso para la obtención de beneficio de bienes que son entregados para su custodia, y de los que debe garantizarse la plena disposición a sus propietarios, pero también por el problema sistémico que supone la creación exponencial de *medios fiduciarios*. Este mecanismo ha sido fuente de controversias durante la etapa de consolidación de la teoría económica dominante en los siglos XVIII-XIX, y ha continuado recibiendo críticas constantes hasta la actualidad, también por multitud de economistas de gran prestigio entre los que asumen las categorías centrales de la economía dominante, debido a los riesgos de quiebra a los que conduce, así como a la posible influencia en la generación de procesos inflacionarios. Por último, con el desarrollo de la economía ecológica, se ha cuestionado también la reserva fraccionaria, especialmente por la expansión ilimitada de la deuda a la que da lugar cuando se combina con el cobro de intereses.

IV. Profundizar en el conocimiento y las posibilidades de la banca ética en España como modelo para la transformación social.

La banca ética en España esta representada por dos de las entidades de referencia en el subsector de la banca ética a nivel internacional, por lo que las características específicas de la banca ética española tienen poco margen de diferencia respecto a las encontradas en la banca ética a nivel internacional.

En primer lugar, queremos resaltar que ambas entidades participan explícitamente del discurso de la necesidad de transformación el sistema económico, así como del papel que la banca ética tiene como herramienta para dicha transformación.

Ambas entidades son instituciones consolidadas, que llevan décadas realizando actividades bancarias de un modo distinto a la banca convencional, entre las que está su compromiso, por su adhesión a los principios normativos de las asociaciones sectoriales, con el rechazo de las finanzas especulativas, con la horizontalidad en la toma de decisiones o con la equidad salarial. Estas medidas suponen una diferencia respecto a algunos aspectos del paradigma convencional de las empresas capitalistas, aunque el cumplimiento de dichos compromisos no se ha evaluado en este trabajo.

Las diferencias respecto al modelo de organización interna y la relación que las entidades establecen con el tejido asociativo llevan a que en Fiare Banca Etica aparezcan elementos que se distancian más de la lógica del sistema económico actual, y que se acentúan para el caso español debido a las particularidades del área española de Fiare Banca Etica, que presenta un mayor grado de autonomía respecto a la central que en el caso de Triodos, especialmente por su vinculación con la Economía Solidaria en España.

Sin embargo, es destacable el paralelismo encontrado en las entidades de banca ética españolas con algunas de las prácticas que encontramos en el ámbito de la ISR o de los microcréditos que hemos analizado como convergentes con la lógica de extensión de las relaciones mercantiles por el objetivo del lucro, del capital a interés o del capital ficticio, que hemos considerado elementos centrales del sistema económico actual.

En el ámbito específico del área de negocio de concesión de préstamos, el modelo de TBL que ambas entidades emplean como base de su selección de actividades u organizaciones a financiar, presenta serias dudas acerca de su eficacia transformadora, pero también de su

extensión generalizada en el sistema económico, salvo que ello se realice en base a categorías genéricas y de dudosa concreción, como ocurre en el ámbito de la ISR.

De igual modo, la actividad de concesión de préstamos utilizando la práctica del cobro de intereses sitúa a ambas entidades en la misma lógica del sistema económico capitalista.

Por último, el empleo del mecanismo de reserva fraccionaria por parte de ambas entidades plantea también un comportamiento en la lógica de máximo lucro y crecimiento ilimitado que vemos en las entidades de banca convencional.





CONCLUSIONES

Este capítulo recoge una síntesis de las de las conclusiones principales a las que hemos llegado tras la revisión de la literatura y la investigación realizada directamente sobre las organizaciones objeto de esta Tesis.

Sobre la conceptualización y caracterización de la banca ética.

Para tratar de superar la falta de consenso sobre el concepto de banca ética, creemos que es útil la caracterización que hemos realizado a partir de los elementos conceptuales mínimos y las características derivadas de los principios. En base a esta caracterización, podría evaluarse la validez de las decisiones adicionales para la caracterización o sugerir alguna modificación, pero creemos que es preferible llevar a cabo la conceptualización con una metodología inductiva, que parta de la de la realidad de un número suficientemente representativo de entidades de este tipo de banca.

La caracterización que hemos realizado permite además separar entidades que tienen características claramente diferenciadas, como es el caso de las microfinanzas, que ya habían sido diferenciadas en clasificaciones anteriores, pero que, sin embargo, siguen apareciendo debido a que forman parte de las asociaciones sectoriales de referencia en la banca ética.

Sobre las posibilidades de la banca ética en España como modelo para la transformación social.

Nos parece indudable que las entidades de banca ética han sido capaces de estar atentas a algunos de los más graves problemas de la sociedad actual, así como a la sensibilidad social hacia la eliminación de muchos de dichos problemas que se consideran resolubles e injustos, derivados de comportamientos nocivos en el ámbito económico, pero también en otros como el uso del armamento, por ejemplo.

Además, han realizado un trabajo ingente y eficaz para conseguir apoyos a una actividad nueva y *extraña* en un sector especialmente complicado, una tarea en el que no parecen haber tenido ayuda de los poderes políticos y económicos.

Consideramos que debe valorarse de forma muy positiva la existencia de instituciones que muestran su interés y compromiso por graves problemas sociales y medioambientales, y en las que se han establecido canales para poner en común el ahorro colectivo con objetivos de colaborar a la transformación social. Es de destacar también el apoyo que desde instituciones de este tipo puede darse, y se está dando ya en algún caso, a iniciativas políticas que busquen combatir los graves problemas de desigualdad social y deterioro ecológico que están causando la muerte y sufrimiento innecesario a millones de personas. Es evidente que las actividades económicas tienen una clara dimensión política, por más que desde la teoría económica dominante quiera trasladarse una visión de *objetividad* según la cual el sistema económico funciona de acuerdo con unas supuestas leyes propias que emanan del comportamiento *natural* de los individuos.

Sin embargo, es preciso detenerse a analizar en qué medida los medios utilizados por estas instituciones se corresponden con lógicas de funcionamiento que realmente sean diferentes de las que operan actualmente en el sistema económico capitalista, y es aquí donde aparecen las mayores sombras.

A través de la aproximación a los sectores y movimientos que se incluyen en los paradigmas de la Responsabilidad Social y del Tercer Sector hemos llegado a conclusiones en este sentido. Este conjunto de iniciativas, con los que la banca ética mantiene numerosos vínculos, surge en la nueva fase del capitalismo iniciada a finales del siglo XX, en la que se produce una reorientación de las políticas de los Estados, un auge del protagonismo las grandes corporaciones globalizadas y los organismos internacionales, y una explosión del negocio financiero que

se mantiene hasta la actualidad. Entre estas nuevas realidades, aquellas que centran su atención en el ámbito financiero, como la Inversión Socialmente Responsable ISR, las finanzas sostenibles o las microfinanzas, han demostrado ser ineficaces en la reducción de los problemas sociales o medioambientales que supuestamente son su razón de ser, y no es esperable que esto cambie en el futuro, dado que su lógica de acción contribuye a extender, antes que a limitar, la mercantilización de las relaciones sociales guiada por el objetivo del lucro, elementos centrales del sistema económico capitalista.

Por otro lado, dentro del paradigma del Tercer Sector, la Economía Social y la Economía Solidaria, que a veces son agrupadas en una única categoría de Economía Social y Solidaria, que resurgen en parte el espíritu del movimiento obrero del siglo XIX y presentan algunos elementos diferenciadores del paradigma capitalista dominante. No obstante, de estos, solo en la Economía Solidaria encontramos una base teórica que nos parezca acertada en muchas de sus críticas a los elementos centrales del modelo económico y social actual, así como a la teoría económica dominante, junto con propuestas de nuevas lógicas e instituciones que podrían ser adecuadas para un modelo social justo y compatible con la conservación del medio ambiente. Aun así, en la práctica, la enorme heterogeneidad de ámbitos de acción de la Economía Solidaria, junto a su gran fragilidad, dependencia de subvenciones y escaso apoyo social, así como la falta de identificación con sus principios por parte de muchas de las personas que trabajan en estas organizaciones, dejan incertidumbres sobre las posibilidades reales de concretar en acción transformadora las potencialidades de este movimiento.

A lo largo de todo este trabajo hemos tratado de poner de manifiesto cómo las dinámicas y características del sistema económico actual se corresponden con el desarrollo de determinadas prácticas en el ámbito *micro*, como la mercantilización de los intercambios, la obtención de parte de la plusvalía por parte del capital prestado a interés

o la capitalización de rendimientos futuros que tienen lugar en las operaciones de emisión de títulos. La importancia de no desligar esas prácticas o instituciones de la dimensión moral o la relación con el medio natural, que la teoría económica dominante no contempla sino como *externalidades*, nos ha llevado al estudio de las que consideramos prácticas de mayor relevancia en la banca ética.

En el caso específico de la banca ética, el modelo actual caracterizado por el préstamo con intereses a proyectos seleccionados bajo el enfoque TBL no parece adecuado para producir transformaciones sociales de carácter sistémico en línea con el discurso difundido desde las entidades, de modo que esta característica fundamental de la banca ética, la selección de crédito para su concesión a determinadas actividades u organizaciones, no puede señalarse como modelo alternativo a la actual lógica de regulación de las relaciones en base a intercambios mercantiles guiados por el lucro.

De la misma forma, el préstamo con intereses y la utilización de la reserva fraccionaria son elementos de fondo cuyo cuestionamiento se ha puesto de forma bastante exhaustiva en esta Tesis, y cuya utilización por la banca ética aleja a esta de poder servir como herramienta de transformación social, independientemente de que pueda estar contribuyendo a resolver algunos problemas con sus acciones actuales.

En el caso concreto de la banca ética española nos encontramos con que ambas entidades han conformado grupos empresariales que incluyen, además de la actividad bancaria propiamente dicha, otras dos áreas de negocio, los fondos de ISR y las microfinanzas, que hemos concluido que no suponen una vía para la transformación social con lógicas diferentes del capitalismo, sino más bien, de modo general, mecanismos de legitimación, o incluso de extensión, del sistema económico capitalista a nuevos ámbitos o relaciones. En segundo lugar, ambas entidades comparten la dedicación de un alto porcentaje de su financiación a la inversión en bonos soberanos, otra actividad que difícilmente puede ser considerada una vía para la transformación social

a la vista de la histórica relación de la banca con los Estados. Nos parece difícil argumentar, en primer lugar, que los Estados puedan cumplir los criterios de impacto que la banca ética se autoimpone, como evidencian los criterios de selección, mucho más laxos que los requeridos al sector privado, para la selección de Estados. Pero, más allá del destino de la financiación, la inversión en bonos soberanos entra dentro de la creación de capital a interés o capital ficticio, según las formas, que ha de ser devuelto con impuestos de los ciudadanos, aumentados en los intereses, contribuyendo así al modelo de crecimiento económico como vía para atender el pago de la deuda a interés.

En la actividad de concesión de créditos, al margen de que estos se seleccionen con el enfoque TBL que no hemos considerado transformador, ambas entidades realizan también, como la banca convencional, las prácticas de cobro de intereses, que supone una detracción a los trabajadores como consumidores, mediante de interés a los precios, o bien por la vía del pago de impuestos en el caso de organizaciones que reciben sus ingresos por servicios contratados desde el Estado.

Ambas participan también de la creación de medios fiduciarios a través del mecanismo de reserva fraccionaria, que contribuye a los negativos efectos sobre la estabilidad del sistema financiero y sobre la expansión indefinida de la deuda, lo que obliga al crecimiento para el pago de los intereses, como se advierte insistentemente desde la economía ecológica.

Han de tenerse en cuenta, por otro lado, las diferencias significativas entre ambos bancos, relacionadas especialmente con el carácter cooperativo de Fiare Banca Etica y con su compromiso con la Economía Solidaria en España, en la que encontramos una dimensión política bastante explícita, con planteamientos que sí tienen potencial de transformación social. A pesar de las dificultades para lograr la participación activa de los ciudadanos en la sociedad actual, el hecho de haber conseguido el apoyo de más de 44.000 socios, así como la

puesta en marcha de una estructura con espacios organizados para el trabajo de estos a través de los GIT, nos parecen logros con gran potencial para la transformación. En el caso de Triodos, por el contrario, se observa una organización más jerárquica, en la que la propia participación de los inversores se ve todavía más limitada que en una Sociedad Anónima al uso, debido al blindaje de la dirección del banco por los miembros de la Foundation for the Administration of Triodos Bank Shares.

Líneas a futuro

Como líneas a futuro, opinamos que sería positivo abrir la reflexión a modelos distintos de actividad dentro de la banca ética, en los que se abandonen o modifiquen líneas de negocio como los fondos de inversión o los microcréditos dirigidos al emprendimiento individual. Creemos que las entidades de banca ética pueden plantearse un modelo de gestión del ahorro colectivo en el que el servicio de custodia de ahorros se preste a cambio del cobro del servicio correspondiente, pero no en el empleo de estos depósitos para su préstamo a interés a otras organizaciones o Estados. En este sentido, pueden tenerse en cuenta experiencias de épocas anteriores, como la del Banco de Amsterdam del siglo XVII, o actuales, como la Banca JAK, las finanzas islámicas algunas instituciones de pequeño tamaño en el ámbito de las Finanzas Éticas, como es el caso de AIs O Peto.

Por último, aportamos como posible línea a desarrollar la financiación sin intereses a trabajadores asalariados para la compra de vivienda, dado que este gasto viene suponiendo un porcentaje muy elevado del total de las clases trabajadoras, que se ve enormemente incrementado por el pago de intereses.

ANEXOS

ANEXO 1 - LISTADO DE BANCOS

	Entidad	País	GABV	INAISE	FEBE A	ISB
1	Alternative Bank Switzerland BAS	Suiza	X		X	X
2	ACAD FINANCE	Palestina		X		
3	Amalgamated Bank	USA	X			
4	ANACAPH	Haití		X		
5	APS Bank	Malta			X	
6	Banca Etica	Italia	X		X	X
7	Banco Ademi	República Dominicana	X			
8	Banco de Antigua	Guatemala	X			
9	Banco Codesarrollo	Ecuador	X			
10	Banco Mundo Mujer	Colombia	X			
11	Banco Popular	Honduras	X			
12	Banco Solidario	Ecuador	X			
13	Bancovi	El Salvador		X		
14	Bancompartir	Colombia	X			
15	BancoSol	Bolivia	X			
16	BANFONDESA (Savings and Credit Bank FONDESA)	República Dominicana	X			
17	Bank Australia	Australia	X			
18	Bank Muamalat	Malasia	X			
19	Bank of Palestine	Palestina	X			
20	Banque Malienne de Solidarité	Mali		X		
21	Beneficial State Bank	USA	X			
22	BRAC Bank	Bangladesh	X			
23	Café Perú	Perú		X		
24	Caisse d'économie solidaire Desjardins	Canadá	X	X		
25	Caixa Colonya Pollença	España			X	

26	Caja Arequipa	Perú	X			
27	CAPPED	Congo		X		
28	Cassa Centrale Banca	Italia			X	
29	Cassa Rurale di Bolzano Soc. Cooperativa	Italia			X	
30	Centenary Bank	Uganda	X			
31	Center-invest Bank	Rusia	X			
32	Charity Bank	Reino Unido	X			
33	Clan Credo	Irlanda				X
34	CRÉDIT RURAL DE GUINÉE	Guinea		X		
35	City First Bank of DC	USA	X			
36	Civic Federal Credit Union	USA	X			
37	Clearwater Credit Union	USA	X			
38	Community Finance Ireland	Ireland			x	
39	COOP57	España			X	
40	Cooperativa Abaco	Perú	X			
41	Cooperative Bank of Karditsa (CBK)	Grecia	X		X	
42	Cooperative Bank of Chania	Grecia			X	
43	Crédal	Bélgica			X	
44	Crédit Coopératif	Francia	X		X	
45	Cultura Bank	Noruega	X		X	X
46	DAI-ICHI KANGYO Credit Cooperative (DKC)	Japón	X			
47	Decorah Bank & Trust Company	USA	X			
48	Ecology Building Society	Reino Unido	X	X		X
49	Ekobanken	Suecia	X			X
50	ESAF Small Finance Bank	India	X			
51	ETIKA	Luxemburgo				X
52	Femu Qui	Francia			X	
53	Filaction	Canadá		X		

54	Folke Sparekassen	Dinamarca	X			
55	FONDATION SEN'FINANCES	Senegal		X		
56	Fortalecer	Perú		X		
57	France Active	Francia			X	
58	Freie Gemeinschaftsbank Genossenschaft	Suiza	X			X
59	G & C Mutual	Australia	X			
60	Genossenschaft für Gemeinwohl	Austria				X
61	GLS Bank	Alemania	X			X
62	Grooming Microfinance Bank	Nigeria	X			
63	Hea Koostöö Hoiu- laenuühistu	Estonia				X
64	Hefboom	Bélgica			X	
65	Hermes-Austria	Austria				X
66	KAFO JIGINEW	Mali		X		
67	Kindred Credit Union	Canadá	X			
68	KOFIP Collectif de Financement Populaire	Haití		X		
69	La Nef	Francia			X	X
70	LAPO Microfinance Bank	Nigeria	X			
71	Lead Bank	USA	X			
72	MagNet Hungarian Community Bank	Hungría	X			
73	Megabank	Ucrania	X			
74	Merkur Cooperative Bank	Dinamarca	X		X	X
75	MicroEntreprendre	Canadá		X		
76	MICROFINANCE AFRICAN INSTITUTIONS NETWORK	Togo		X		
77	Muktinath Bikas Bank Limited (MNBBL)	Nepal	X			
78	National Cooperative Bank	USA	X			
79	NMB Bank Limited	Nepal	X			

80	North East Small Finance Bank	India	X			
81	Opportunity Bank	Serbia	X			
82	Opportunity Savings and Loans	Ghana	X			
83	RED FASCO	Guatemala		X		
84	RED KATALYSIS	Honduras		X		
85	SAC Apoyo Integral, S.A.	El Salvador	X			
86	Sefea Holding SC	Italia			X	
87	Sembrar	Bolivia		X		
88	SIDI	Francia		X	X	
89	SOLUTI	Uganda		X		
90	SOCODEN	Francia			X	
91	Southern Bancorp	USA	X			
92	Sunrise Banks	USA	X			
93	Teachers Mutual Bank Limited	Australia	X			
94	The First MicroFinance Bank-Afghanistan (FMFB-A)	Afganistán	X			
95	The First MicroFinance Bank - Tajikistan	Tajikistan	X			
96	Tise	Polonia			X	
97	Triodos Bank	Holanda	X	X		X
98	UBTEC NAAM	Burkina Faso		X		
99	UmweltBank	Alemania	X			
100	Vancity	Canadá	X			
101	Verity Credit Union	USA	X			
102	Vision Banco	Paraguay	X			
103	VSECU (Vermont State Employees Credit Union)	USA	X			
104	Xacbank	Mongolia	X			

BIBLIOGRAFÍA

- Abad Segura, E. y Valls Martínez, M. (2018). Análisis de viabilidad de la banca ética en España a través de Triodos Bank. Comparativa económico-financiera con la banca tradicional. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 128, 7-35. DOI:10.5209/REVE.60205.
- Alejos, C. (2014). Banca Ética: una alternativa viable. *Cuadernos de la Cátedra “la Caixa” de Responsabilidad Social de la Empresa y Gobierno Corporativo*.
- Alemán, J. (2017). Acciones y omisiones de la banca ética en España. Propuestas para un cambio social, económico y financiero. En Triviño, R. y Ausín, T. (Coords.) *Hacer o no hacer: la responsabilidad por acciones y omisiones* (pp. 217-241). Madrid: Plaza y Valdés.
- Allais, M. (1987). De Credit Mechanism and its Implications. En Feiwel, G. (Ed). *Arrow and the Foundations of the theory of economic policy* (pp. 491-529). Hampshire: Mac Millan Press.
- Alquézar Crusellas, R. (2015). *La economía social y solidaria y las finanzas éticas: entre el valor social y el valor de mercado*. (Tesis doctoral). Universitat de Barcelona.
- Alsina, O. (2002). *La banca ética. Mucho más que dinero*. Barcelona: Icaria.
- Aristóteles (1988). *Política*. Madrid: Gredos.
- Bacon, F. (1873). *Bacon's Essays*. London: Longmans, Green, and Co. Recuperado de https://openlibrary.org/books/OL14566619M/Bacon%27s_essays
- Balaguer Franch, M. R. (2007). *La inversión socialmente responsable y la responsabilidad social empresarial en los mercados financieros: una aplicación a las instituciones gestoras en España*. Recuperado de https://www.cnmv.es/DocPortal/Publicaciones/MONOGRAFIAS/MON2007_27.pdf

- BCE (Banco Central Europeo) (2019). *El BCE publica los datos consolidados correspondientes a 2019*. (Comunicado de prensa). Recuperado de https://www.bde.es/f/webbde/GAP/Secciones/SalaPrensa/ComunicadosBCE/NotasInformativasBCE/19/presbce2019_157.pdf
- Banerjee, A. (2013). Microcredit Under the Microscope: What Have We Learned in the Past Two Decades, and What Do We Need to Know? *Annual Review of Economics*, 5 (1), 487-519. <https://doi.org/10.1146/annurev-economics-082912-110220>
- Baran, P. y Sweezy, P. (1982). *El capital monopolista. Ensayo sobre el orden económico y social en Estados Unidos*. Madrid: Siglo Veintiuno editores.
- Bárcena, I. y Lago, R. (2008). Deuda ecológica vs Responsabilidad social corporativa: las empresas transnacionales ante la crisis socio-ecológica. *Revista de Relaciones Laborales "Lan Harremanak"*, 19 (II), 141-167.
- Bateman, M. (2017). The Political Economy of Microfinance. In Bateman, M., Maclean, K., y Galbraith, J. (Eds.). *Seduced and Betrayed: Exposing the Contemporary Microfinance Phenomenon* (pp. 17-32). Santa Fe: School for Advanced Research.
- Benabou, R. y Tirole, J. (2010). Individual and Corporate Social Responsibility. *Económica*, 77, 1-19. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.2009.00843.x>
- Benedikter, R. (2011). *Social Banking and Social Finance*. London: Springer.
- Benjamin, L., Rubin, J.S. and Zielenbach, S. (2004). Community Development Financial Institutions: Current Issues and Future Prospects. *Journal of Urban Affairs*, 26, 177-195. <https://doi.org/10.1111/j.0735-2166.2004.00196.x>
- Bicciato, F. (2002). Financiación del Tercer Sector en Italia. Banca Popolare Etica. En Oriol Alsina (Coord.). *La banca ética. Mucho más que dinero* (pp. 25-36). Barcelona: Icaria.
- Biggeri, U. (2014). *El valor del dinero*. Cantabria: Sal Terrae.

- Blankenberg, A-K. y Gottschalk, J. F. A. (2018). Is Socially Responsible Investing (SRI) in Stocks a Competitive Capital Investment? A Comparative Analysis Based on the Performance of Sustainable Stocks. *CEGE Discussion Paper*, 349. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3186094>
- Blom, P. (2002). Financiación de actividades sociales en Holanda: TRÍODOS BANK. En Oriol Alsina (Coord.). *La banca ética. Mucho más que dinero* (pp. 37-49). Barcelona: Icaria.
- Boatright, J.R. (2010). Ethics in Finance. En Boatright, J.R. (Ed.), *Finance Ethics* (pp. 3-20). New Jersey: John Wiley & Sons.
- Böhm – Bawerk, E. (1947). *Capital e interés*. México D.F.: Fondo de cultura económica.
- Boltanski, L. y Chiapello, E. (2002). *El nuevo espíritu del capitalismo*. Madrid: Editorial Akal.
- Bondone, C. (2006). *Teoría de la Relatividad Económica: Solución a las Crisis Monetarias crítica a las teorías económicas actuales*. Recuperado de https://www.carlosbondone.com/pdf/Teoria_de_la_Relatividad_Economica.pdf
- Borzaga, C. y Tortia, E.(2010). The economics of social enterprises. An interpretive framework. En Borzaga, C. y Bechetti, L. (Editores). *The economics of social responsibility* (pp. 15-33). Londres: Routledge.
- Bosch-Badia, M. Montllor-Serrats,M.y Tarrazon, M.(2013). Corporate Social Responsibility from Friedman to Porter and Kramer. *Theoretical Economics Letters*, 3 (3a), 11-15. doi: 10.4236/tel.2013.33A003
- Bossone, B. (2001). Should Banks be Narrowed? *IMF Working Paper*. Recuperado de <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2016/12/30/Should-Banks-Be-Narrowed-15415>
- Braudel, F. (1984). *Civilización material, economía y capitalismo, s. XV-XVIII*. Madrid: Alianza Editorial.

- Callejas-Albiñana, F.E., Martínez-Rodríguez, I., Callejas-Albiñana, A.I. y de Vidales-Carrasco, I.M. (2017). Assessing the Growth of Ethical Banking: Some Evidence from Spanish Customers. *Front. Psychol.* 8:782. doi: 10.3389/fpsyg.2017.00782
- Calvo, J. y Aragón, E. (2019). *De la banca armada a la banca ética. Diez claves para pasarse a las finanzas éticas*. Barcelona: Icaria.
- Carbó, S., Cobau, T. Y Rodríguez, F. Análisis de las diferencias en la rentabilidad bancaria en Europa y Estados Unidos. *Cuadernos de información económica*, 269.
- Carrero Gros, G. y Sanz Abad, J. (2019). Articulación de lógicas y modos de sociabilidad económicos: un análisis a partir de cuatro experiencias de Economía social y solidaria en España. *Revista De Antropología Social*, 28(2), 247-273. <https://doi.org/10.5209/raso.65614>
- Carroll, A. (2008). A History of Corporate Social Responsibility: Concepts and Practices. En Crane, A., Matten, D., McWilliams, A., Moon, J., y Siegel, D. (2009). *The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility* (pp. 19-46). Oxford: Oxford University. DOI:10.1093/oxfordhb/9780199211593.003.0002
- Castro, M. y Romero, N. (2011). Cooperativas de crédito y banca ética ¿Un camino por explorar? *CIRIEC-España*, 72, 263-300.
- de Castro, M. (2006). O empréstimo a juro sem João Calvino. (Dissertação. Mestrado em Religião). São Paulo: Universidade Presbiteriana Mackenzie.
- Cavallito, M., Isonio, E. y Meggiolaro, M. (2019). Ethical and sustainable finance in Europe. Second Report. Recuperado de https://www.economiasolidaria.org/sites/default/files/reaslibrary/attachments/2019%20Ethical%20and%20sustainable%20finance%20in%20Europe_ENG.pdf.
- Chandler, A. D. Jr. (1987). *La mano visible. La revolución en la dirección de la empresa norteamericana*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

- Chaves, R. y Monzón, J.L. (2005). La economía social en la Unión Europea. Comité Económico y Social Europeo. Recuperado de https://www.ces.uc.pt/proyectos/pis/wp-content/uploads/2013/09/ND_Economia-Social-na-Europa_CIRIEC.pdf
- Chaves, R., Monzón, J.L. (2012). Beyond the crisis: the social economy, prop of a new model of sustainable economic development. *Serv Bus*, 6, 5–26. <https://doi.org/10.1007/s11628-011-0125-7>
- Chew, B.C., Tan, L.H. y Hamid, S.R. (2016). “Ethical banking in practice: a closer look at the Cooperative Bank UK PLC”. *Qualitative Research in Financial Markets*, 8 (1), 70-91.
- CIRIEC (2000). The enterprises and organizations of the third system. A strategic challenge for employment. Recuperado de <http://www.ciriec.uliege.be/en/publications/etudesrapports/les-entreprises-et-organisations-du-troisieme-systeme-un-enjeu-strategique-pour-lemploi-2000/>
- de Clerck, F. (2009). Ethical Banking. En Zsolnai L., Boda Z., Fekete L. (eds) *Ethical Prospects* (pp. 209 – 228). Dordrecht: Springer.
- Climent Diranzo, F. J., y Escrivá Llidó, M. V. (2018). Banca Ética y Banca Tradicional. Comparativa entre Triodos Bank y Banco Santander. *REVESCO. Revista De Estudios Cooperativos*, 130, 55-72. <https://doi.org/10.5209/REVE.61935>
- Coraggio, J.L. (2016). Movimientos sociales y economía. En Coraggio (Coord.) *Economía social y solidaria en movimiento* (pp. 15-38). Buenos Aires: Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Corral-Lage, J., Maguregui - Urionabarrenechea, L., y Elechiguerra - Arrizabalaga, C. (2019). Estudio empírico del Tercer Sector en España: hacia una re-conceptualización unificada. *Revista de Contabilidad – Spanish Accounting Review*, 22(2), 145–155. <https://doi.org/10.6018/rcsar.376151>

- Cowton, C. y Thompson, P. (2000). Do Codes Make a Difference? The Case of Bank Lending and the Environment. *Journal of Business Ethics*, 24, 165-178. <https://doi.org/10.1023/A:1006029327264>
- Cowton, C. (2002). Integrity, responsibility and affinity: three aspects of ethics in banking. *Business Ethics: A European Review*, 11, 393-400. <https://doi.org/10.1111/1467-8608.00299>
- Cowton, C. (2010). Banking. En Boatright, J. (Ed.) *Finance Ethics: Critical Issues in Financial Theory and Practice* (pp. 325-337). New Jersey: John Wiley & Sons.
- Crifo, P. y Forget, V.D. (2015). The economics of corporate social responsibility: a firm – level perspective survey. *Journal of Economic Surveys*, 29, 112-130. <https://doi.org/10.1111/joes.12055>
- Daly, H. (1986). The Economic Thought of Frederick Soddy. En Kauffman G.B. (Eds) *Frederick Soddy (1877–1956). Chemists and Chemistry*, 6. Dordrecht: Springer. https://doi.org/10.1007/978-94-009-5297-3_14
- Daly, H. (2007). *Ecological Economics and Sustainable Development, Selected Essays of Herman Daly*. Northampton MA: Edward Elgar Publishing.
- Diranzo, F. y Escrivá, M. (2019). Banca Ética y Banca Tradicional. Comparativa entre Triodos Bank y Banco Santander. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos* (130), 55-72. DOI: <https://doi.org/10.5209/REVE.61935>
- Durán, J.J., García, M.J., Avilés, C. y Amat, O. (2016). Is there a difference in financing efficiency? Conventional Banks versus ethical Banks. *Economic Working Papers*, 1512. Recuperado de <https://econ-papers.upf.edu/ca/paper.php?id=1512>
- Duvendack, M., Palmer-Jones, R., Copestake, J. G., Hooper, L., Loke, Y., y Rao, N. (2011). *What is the evidence of the impact of microfinance on the well - being of poor people?* EPPI- Centre, Social Science Research Unit, Institute of Education. University of London.

- Elkington, J. (1997). *Cannibals with forks. The Triple bottom line of 21st century business*. Oxford: Capstone.
- Elkington, J. (2018). 25 Years Ago I Coined the Phrase “Triple Bottom Line.” Here’s Why It’s Time to Rethink It. *Harvard Business Review*. Recuperado de <https://hbr.org/2018/06/25-years-ago-i-coined-the-phrase-triple-bottom-line-heres-why-im-giving-up-on-it>
- Elkington, J. (2020). *Green swans: the coming boom in regenerative capitalism*. New York: Fast Company Press.
- Fiare Banca Ética (2014). *El Manifiesto de Banca Ética*. Recuperado de <https://www.fiarebancaetica.coop/sites/fiarebancaetica.com/files/documenti/manifiesto-politico.pdf>
- Fernández Ordóñez, M.A. (2020). *Adiós a los bancos*. Barcelona: Taurus.
- Frère, B. y Reinecke, J. (2011). A Libertarian Socialist Response to the ‘Big Society’: The Solidarity Economy. En Hull, R., Gibbon, J., Branzei, O. y Haugh, H. (Eds), *The Third Sector*, (1) (pp. 117-137). DOI:10.1108/S2046-6072(2011)1
- Galbraith, J. (1983). *El Dinero*. Barcelona: Editorial Ariel.
- GABV. (2020). Plan 2020 de la GABV. Recuperado de http://www.gabv.org/wp-content/uploads/GABV2020-Plan_ES.doc
- Ganzo, M. (2014). Ethical Banking. En Atbani F.M., Trullols C. (Eds.) *Social Impact Finance* (pp. 17-20). London: IE Business Publishing. Palgrave Macmillan. https://doi.org/10.1057/9781137372697_2
- Global Sustainable Investment Alliance (2021). *Global Sustainable Investment Review*. Recuperado de <http://www.gsi-alliance.org/>
- Gómez, C. (2016). *El colapso de los microcréditos en la cooperación al desarrollo*. Madrid: Editorial Catarata.
- Graeber, D. (2012). *En deuda: Una historia alternativa de la economía*. Barcelona: Editorial Ariel.
- Grupo de reflexión MaPriMI (Materias Primas y Moneda Internacional de la UAM). (2012). *Meter el dinero en cintura*. Barcelona: Icaria.

- Gutiérrez Nieto, B. (2006). El microcrédito: dos escuelas teóricas y su influencia en las estrategias de lucha contra la pobreza. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 54,167-186.
- Hartley, T. y Kallis, G. (2021). Interest-bearing loans and unpayable debts in slow-growing economies: Insights from ten historical cases. *Ecological Economics*, 188. <https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2021.107132>
- Hilferding, R. (1963). *El capital financiero*. Madrid: Editorial Tecnos.
- Hulme, D. y Mosley, P. (1996). *Finance Against Poverty*, (1). London: Routledge.
- Hume, D. (2013). *Ensayos económicos*. Madrid: Biblioteca Nueva.
- Idoya Zorroza, M. (2013). Supuestos antropológicos en el tratamiento de la usura según Francisco de Vitoria. *Revista Cultura Económica*, 31(86). Recuperado de <https://repositorio.uca.edu.ar/handle/123456789/2108>
- International Organization for Standardization (2010). ISO 26000 Guía de responsabilidad social. Recuperado de <https://www.iso.org/obp/ui#iso:std:iso:26000:ed-1:v1:es>
- Jiménez Muñoz, F. J. (2008). El tratamiento de los intereses en el Derecho canónico y en el Derecho islámico. *Revista De Derecho De La UNED (RDUNED)*, 3. <https://doi.org/10.5944/rduned.3.2008.10947>
- Jhaveri, H. (2007). *Microfinance – A Study on Effectiveness of SEWA Bank*. 60th Annual All India Commerce Conference. Faculty of Commerce & Management Studies. Andhra University.
- Jones, G. (2017). *Profits and Sustainability: A History of Green Entrepreneurship*. Oxford: Oxford University Press. Recuperado de <https://oxford.universitypressscholarship.com/view/10.1093/oso/9780198706977.001.0001/oso-9780198706977>.
- Karl, M. (2015). Are Ethical and Social Banks Less Risky? Evidence from a New Dataset. *Discussion Papers of DIW Berlin, 1484*. Berlín: DIW.

- Kasimir, S. (1996). *The Myth of Mondragón. Cooperatives, Politics and Working-class Life in a Basque Town*. Albany: State University of New York Press.
- Kaysen, C. (1957). The Social Significance of the Modern Corporation. *American Economic Review*, 47 (2), 311-319.
- Käufer, K. (2011). Banking as if Society Mattered: The Case of Triodos Bank. Recuperado de http://web.mit.edu/colab/pdf/papers/Banking_as_if_Society_Mattered.pdf
- Kennedy, M. (1998). *Dinero sin inflación ni tasas de interés*. Buenos Aires: Editorial del Nuevo Extremo.
- Khan, T. y Mohamed, A. (2017). Ethical Banking and Islamic Banking: A Comparison of Triodos Bank and Islamic Bank Bangladesh Limited. *Islamic Economic Studies*, 25, 111-154.
- Kurtz, L. (2009). Socially responsible investment and shareholder activism. En Crane, A., McWilliams, A., Matten, D., Moon, J. y Siegel, D.S. (Eds.), *The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility* (pp. 249 –280). Oxford: Oxford University Press.
- Lacalle Calderón, M. (2001). Los microcréditos. Un nuevo instrumento de financiación para luchar contra la pobreza. *Revista de economía mundial*, 5, 121-138.
- Laville, J.L. (2005). Economía solidaria, economía social y tercer sector: las apuestas europeas. Recuperado de Biblioteca Virtual TOP sobre Gestión Pública www.top.org.ar/publicac.htm
- Laville, J.L. (2011). What is the third sector? From the non-profit sector to the social and solidarity economy. *EMES Working Papers Series*, 11/01. EMES European Research Network.
- Ledgerwood, J. (2000). *Manual de Microfinanzas. Una Perspectiva Institucional y Financiera*. Washington: Banco Mundial.
- Le Goff, J. (1982). *Mercaderes y banqueros en la Edad Media*. Buenos Aires: Editorial Universitaria de Buenos Aires.

- Lenz, S. y Neckel, S. (2019). Ethical Banks between Moral Self-Commitment and Economic Expansion. *Research in the Sociology of Organizations*, 63, 127-148. <https://doi.org/10.1108/S0733-558X20190000063015>
- Lynch, J.J. (1991). *Ethical Banking: surviving in a age of Default*. Londres: Macmillan.
- Mader, P. (2015). *The Political Economy of Microfinance: Financializing Poverty*. Hampshire: Palgrave Macmillan.
- Maira Vidal, M. (2013). La responsabilidad social empresarial como parte del proyecto político y económico neoliberal. *Revista de Relaciones Laborales "Lan Harremanak"*, 28, 100-122.
- Marx, C. (1986). *El capital*. México D.F: Fondo de cultura económica.
- Matus, M. (2013). Trayectoria de la usura y el lucro en el judaísmo. *Cuadernos Judaicos*, 3, 100-121.
- McCallum, B. (1989). *Monetary Economics. Theory and Policy*. New York: Macmillan.
- Milano, R., (2011), Social Banking: A brief history. En Weber, O. y Remer, S. *Social Banks and the Future of Sustainable Finance* (pp. 15-47). London: Routledge.
- Milne, M. y Gray, R. (2013). W(h)ither Ecology? The Triple Bottom Line, the Global Reporting Initiative, and Corporate Sustainability Reporting. *Journal of Business Ethics*, 118, 13-19.
- de Molina (2011). *Tratado sobre los préstamos y la usura*. Valladolid: Maxtor.
- Montes de Oca, L. (2013). Responsabilidad Social Empresarial, ¿hacia una reorganización ética del mercado? En Caldera, C., Rodríguez, H. y Herrera, D. (Coord.). *La respuesta organizacional en busca de una sociedad más incluyente* (pp. 295-322). México: Fontamara.
- Monzón Campos, J.L (2003). El cooperativismo en la historia de la literatura económica. *CIRIEC –España, revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (44), 9-32.

- Monzón Campos, J.L. (2006). Economía Social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del tercer sector. *CIRIEC – España Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (56), 9-24.
- Muñoz-Martín, J. (2013). Ética empresarial, Responsabilidad Social Corporativa (RSC) y Creación de Valor Compartido (CVC). *Revista de Globalización, Competitividad y Gobernabilidad*, 7(3), 76-88. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6958726>
- Naredo, J. (2003). *La economía en evolución*. Madrid: Siglo XXI.
- Naredo, J. (2019). *Taxonomía del lucro*. Madrid: Siglo XXI.
- Norman, W. y Macdonald, C. (2004). Getting to the Bottom of “Triple Bottom Line”. *Business Ethics Quarterly*, 14, 243-262.
- Ochoa, J. (2013). Finanzas para una economía humana sostenible: hacia la banca ética. *Revista de dirección y administración de empresas*, 20, 123-143.
- Observatorio de las Finanzas Éticas (2019). *Barómetro de las Finanzas Éticas 2018*. Recuperado de https://fets.org/wp-content/uploads/2020/11/Barometre-2019_CAT_A4.pdf
- Organización de Naciones Unidas. Asamblea General Consejo Económico y Social. *Declaración y plan de acción de la cumbre sobre el microcrédito celebrada en Washington, D.C., del 2 al 4 de febrero de 1997*, A/52/113 (4 de abril de 2017), Recuperado de <https://undocs.org/pdf?symbol=es/A/52/113>
- Pedreño, J. (2017). Reflexiones, sinergias y clarificación sobre nuevos conceptos y modelos: economía social, empresa social, emprendimiento social, economía del bien común, economía solidaria y economía colaborativa. *Revista española del tercer sector*, 35, 45-72.
- Peillex, J., y Ureche-Rangau, L. (2016). Identifying the Determinants of the Decision to Create Socially Responsible Funds: An Empirical Investigation. *Journal of Business Ethics*, 136(1), 101-117. DOI: 10.1007/s10551-014-2507-y

- Pérez de Mendiguren, J. (2014). *Debates conceptuales y aspectos organizativos de la economía solidaria: el caso de REAS Euskadi*. (Tesis Doctoral de Estudios sobre Desarrollo Escuela Universidad del País Vasco). Universidad del País Vasco.
- Pérez de Mendiguren, J. y Etxezarreta, E. (2015). Los debates entorno a la Economía Social y Solidaria. *Boletín de Recursos de Información-HEGOA*, 4. 1-12. Recuperado de https://boletin.hegoa.ehu.eus/assets/templates/36/Bolet%C3%ADn_n%C2%BA42.pdf?1431441802
- Petkoski, D. y Twose, N. (2003). *Public Policy for Corporate Social Responsibility*. World Bank Institute. Recuperado de <https://www.yumpu.com/en/document/read/11251899/public-policy-for-corporate-social-responsibility-world-bank>.
- Piketty, T. (2014). *El capital en el siglo XXI*. México D.F.: Fondo de cultura editores.
- Plana, A. (2020). Origen, desarrollo y futuro de las inversiones socialmente responsables (ISR). *Revista española de capital riesgo*, 2, 39-58.
- Polanyi, K. (1989). *La Gran Transformación*. Madrid: La Piqueta.
- Remer, S. (2011). Social Banking at the crossroads. En Weber, O. and Remer, S. *Social Banking and the Future of Sustainable Finance* (pp. 136-195). London: Routledge.
- Ricardo, D. (1973). *Principios de Economía Política y Tributación*. Madrid: Ayuso.
- Rizzi, F., Pellegrini, C., Battaglia, M. (2018). The structuring of social finance: Emerging approaches for supporting environmentally and socially impactful projects. *Journal of Cleaner Production*, 170, 805–817. doi.org/10.1016/j.jclepro.2017.09.167
- Salamon, L. y Sokolowski, W. (2018). Beyond Nonprofits: In search of the third sector. En Enjolras, B., Salamon, L.M., Sivesind, K.H., Zimmer, A. *The Third Sector as a Renewable Resource for Europe Concepts* (pp.

7-45). Gewerbestrasse: Palgrave Macmillan.
<https://doi.org/10.1007/978-3-319-71473-8>

- Salazar, M. (2004). La represión penal de la usura en la República Romana y su evolución. *Revista de estudios histórico – jurídicos*, 26, 85-111.
- San José, L. y Retolaza, J. L. (2007). Análisis comparativo de la banca ética con la banca tradicional: Identificador de indicadores. En J.C. Ayala (Coord.). *Conocimiento, innovación y emprendedores: Camino al futuro* (pp. 1104–1118). La Rioja: Universidad La Rioja.
- San José, L., Retolaza, J. L. y Gutiérrez-Goiria, J. (2011). Are ethical Banks different? A comparative análisis using the radical affinity index. *Journal of business ethics*, 100 (1), 151-173.
- Sanchís Palacio, J. R. (2013). *La Banca que necesitamos. De la crisis bancaria a la banca ética. Una alternativa socialmente responsable*. Valencia: Publicaciones de la Universidad de Valencia.
- Sanchis, J.R. y Pascual, E. (2017) Banca ética y banca cooperativa. Un análisis comparativo a través del estudio de Caixa Popular y de Fiare Banca Ética. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 124, 152-174. DOI: 10.5209/REVE.54921.
- Sasia, P. M. y de la Cruz, C. (2008). *Banca ética y ciudadanía*. Madrid: Trotta.
- Sasia, P.M. (2012). La Banca Ética en Europa: el enfoque del crédito como criterio de configuración de un espacio de alternativa. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 75, 277-299.
- Sasia, P. M. (2013). El Proyecto Fiare: alternativa financiera desde la acción colectiva. *Dossier ESF*, 8, 21-24.
- Scheire, C. y de Maertelaere, S. (2009). *Banking to make a difference*. Artevelde: Artevelde University College.
- Serrano Pérez, M. E. (2017) El índice SEBI como medida del nivel de compromiso con los principios que definen la banca ética. *Contaduría y Administración*, [S.l.], 62, 4, 1377-1392. doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.cya.2017.06.001>

- SETEM (2006). Las finanzas éticas en Europa. Recuperado de https://fets.org/es/download/observatori/centre_de_documentaci%C3%B3/finanzaseticaseuropa.pdf
- Sinha, R. y Datta, M. (2019). Institutional Investments and Responsible Investing. En Ziolo, M y Sergi, B (eds.). *Financing Sustainable Development*. (pp. 127-168). New York: Palgrave Macmillan.
- Smith, A. (1988). *Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones*. Barcelona: Oikos-Tau.
- Social Economy Europe (SEE) (2019). La economía social, vector de progreso económico y social en Europa. Recuperado de <https://www.socialeconomy.eu.org/wp-content/uploads/2020/02/Memorandum-SEE-elecciones-Europeas-2019-ES.pdf>
- Soddy, F. (1961). *Wealth, virtual wealth and debt*. London: Britons. Recuperado de <https://web.archive.org/web/20160603065450/http://fadedpage.com/books/20140873/html.php>
- Soler Tormo, F., y Melián Navarro, A. (2012). Cooperativas de crédito y banca social: viejas y nuevas respuestas éticas y solidarias a problemas de siempre. *REVECO. Revista De Estudios Cooperativos*, 109, 45-80. https://doi.org/10.5209/rev_REVE.2012.v109.40655
- de Soto, J. (2009). *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos*. Madrid: Unión Editorial.
- Spainsif (2020). Estudio Spainsif 2020. La inversión sostenible y responsable en España. Recuperado de <https://www.spainsif.es/>
- Spear, R., Cornforth, C., y Aiken, M. (2009). The governance challenges of social enterprises: Evidence from a UK empirical study. *Annals of Public and Cooperative Economics*, (80, 2), 247–273.
- Spitzeck, H., Pirson, M., y Dierksmeier, C. (2012). *Banking with integrity: the winners of the financial crisis?* London: Palgrave.

- Sridhar, K. y Jones, G. (2012). The three fundamental criticisms of the Triple Bottom Line approach: An empirical study to link sustainability reports in companies based in the Asia – Pacific region and TBL shortcomings. *Asian Journal of Business Ethics*, 2, 1, 91-111.
- Steiner, R. (1972). *The Threefold social order*. New York: Anthroposophic Press.
- Steurer, R., Margula, Sh. Martinuzzi, A. (2008): Socially Responsible Investment in EU Member status: Overview of government initiatives and SRI expert's expectations towards governments. Research Institute for Managing Sustainability. Recuperado de https://www.sustainability.eu/pdf/csr/policies/Socially%20Responsible%20Investment%20in%20EU%20Member%20States_Final%20Report.pdf
- Tischer, D. (2013). Swimming against the tide: ethical banks as counter movement. *Journal of Sustainable Finance & Investment*, 3(4), 314-332. DOI: 10.1080/20430795.2013.837807
- Turiel, A. (2020). *Petrocalipsis*. Madrid: Alfabeto Editorial.
- de Vaux, R. (1976). *Instituciones del Antiguo Testamento*. Barcelona: Herder.
- Unión Europea (2001). *Libro verde - Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas*. COM/2001/0366 final. Recuperado de <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=celex%3A52001DC0366>
- Unión Europea (2011). *Estrategia renovada de la UE para 2011-2014 sobre la responsabilidad social de las empresas*. COM/2011/0681 final. Recuperado de <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/HTML/?uri=CELEX:52011DC0681&from=ES>
- Unión Europea (2018). *Plan de Acción: Financiar el desarrollo sostenible*. COM/2018/097 final. Recuperado de <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/ALL/?uri=CELEX%3A52018DC0097>

- Valls, M.C., Cruz, S., y Parra, I.M. (2020). Sustainable and conventional banking in Europe. *PLoS ONE*, 15. Recuperado en <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0229420>
- Weber, O. y Remer, S. (2011). *Social Banking and the Future of Sustainable Finance*. London: Routledge.
- Widow, J. A. (2017). La ética económica y la usura. *Revista de Filosofía*, [S.l.], v. 2, 17-38. Recuperado de <http://revistas.ucsc.cl/index.php/revistafilosofiaucsc/article/view/32>
- Windsor, D. (2010). Shareholder Wealth Maximization. En Boatright, J.R. (Ed.), *Finance Ethics* (pp.437-455). New Jersey: John Wiley & Sons. <https://doi.org/10.1002/9781118266298.ch23>



FE DE ERRATAS

De la Tesis Doctoral con el título: “La banca ética en España como modelo para la transformación social: entre la Inversión Socialmente Responsable y la Economía Solidaria”

Se hace constar que, tras su impresión, se han detectado las siguientes erratas u omisiones:

1. Página 50, párrafo 4º, donde dice “...que en él defiende...” debe decir “...en el que defiende...”
2. Página 53, párrafo 2º, donde dice “Rudolph” debe decir “Rudolf”
3. Página 71, Tabla 1, se han omitido las unidades, debe decir “Miles de millones de dólares”
4. Página 157, párrafo 4º, donde dice “En el Imperio Romano...” debe decir “En la Roma Antigua...”
5. Página 169, párrafo 4º, el premio *Nobel* atribuido a Fisher corresponde a Friedman, mencionado en la línea siguiente.
6. En la página 186, la Tabla 15 recoge en las columnas correspondientes a Fiare Banca Ética importes que no le corresponden. También se omiten las unidades. La tabla correcta debe ser

Importes de ahorros y préstamos en Triodos y Fiare Banca Etica. Millones de €

	Triodos			Fiare Banca Etica		
	Total	España	% Esp.	Total	España	% Esp.
Ahorros	11.747	2.216	18,9%	2.037	194	9,5%
Préstamos	9.157	1.636	13,9%	1.104	66	6%

Fuente: Informes anuales de Triodos y Fiare Banca Etica. Elaboración propia.

En Santiago de Compostela, a 23 de noviembre de 2023

Miguel Ángel Fernández Taboada



La tesis aborda el estudio crítico de una nueva clase de entidades bancarias que declaran el objetivo de responder a algunos de los problemas sociales o medioambientales actuales. Desde una mirada amplia y sistémica, que sitúa la causa fundamental de la desigualdad y el deterioro ecológico en el sistema económico capitalista, se parte de una mirada histórica a la Responsabilidad Social y al Tercer Sector, así como a algunos de los elementos institucionales más relevantes de la Banca Ética. La conclusión, para el caso de España, es que el potencial para la transformación social que ofrece esta nueva banca se ve muy comprometido en su modelo actual, y permite apuntar elementos que sirvan de orientación a este tipo de organizaciones que han demostrado un fuerte compromiso y una importante legitimidad social.